

※店長育成コーチ「松下雅憲」セミナー企画書※

■テーマ

競合に負けない店長がしているシンプルな習慣

～売れる店長は、顧客視点・従業員視点を身につけている

～マクドナルドのノウハウを日本型チェーン店に浸透させたノウハウを全公開

■メッセージ（セミナー概要）

店舗ビジネスにおいて「商品」「場所」「価格」「販売促進」が重要なことは誰もが知っています。しかし、最も大切なのは、それを販売する「ひと」なのです。店舗に於いての「ひと」つまり店長とスタッフが「その気」になって具体的に行動しなければ、せっかくの良い商品もサービスも売れるわけはありません。本セミナーでは、「ひと」の成長に注力して成果を上げているマクドナルドのきめ細かいこだわりをすぐに取り入れる事の出来る方法にてご紹介致します。

■こういう方は必聴

店舗を任されている店長の皆さん

チェーン店の店長を指導するスーパーバイザー、マネジャーの皆さん

複数店を運営しているが、店長の強みを活かしやる気を引き出す方法に苦慮している教育担当の皆さん

■プログラム

店舗運営をしているが、イマイチ売上が上がらない。店長も頑張っているものの、成果が出ない。このままでは企業として店舗数を絞っていくしか生き残りのすべがないように感じている。世の中で成功している勝ち組企業は一体どう言う方法で、「ひと」を成長させ、売上を伸ばしているのだろうか？大企業がやっている人材育成型の売上促進法の中で「簡単にタダで出来る」方法を選んでご紹介致します。

- ① 店長に次第で売上は変わる
- ② 店長の「やる気」は必ず引き出せる
- ③ 競合に負けない店長は「相手軸視点」を徹底している
- ④ 相手軸に立てるとこんな良い事がある

■講師「松下雅憲」プロフィール

1958年3月大阪生まれ。1980年日本マクドナルド(株)入社。店舗運営の現場と出店戦略に関わること25年。2005年春とんかつ新宿さぼてんを運営する(株)グリーンハウスフーズに入社。すぐに経営情報室を立ち上げ、経営分析と経営情報の可視化、出店戦略システムの構築、さらにエリアマーケティングとフィールドマーケティングを併用した店長教育システムを導入し大きな成果を上げた。2012年春株式会社 PEOPLE&PLACE を設立。マクドナルドとさぼてんで確立した独自のノウハウを駆使し、売上向上・人材育成などの成果を上げ、小売及び外食企業の成長に貢献している。

(財)生涯学習開発財団認定プロフェッショナルコーチ

中小企業大学校 講師 ・ 美容サービス・スーパーバイザーACADEMY マスタークラス講師

経営コンサルタント/セミナー講師

■出版 『競合店に負けない店長』がしているシンプルな習慣 同文館出版 2013年3月刊行