

※店長育成コーチ「松下雅憲」セミナー企画書※

■テーマ

部下の目標を達成させたいなら「目標発表会」をしよう

～練り込まれた目標を作りそれをオープンにすることで生まれる責任感をエネルギーに目標を達成しよう～

■メッセージ（セミナー概要）

多くの企業では、毎年度、会社目標に基づき「個人目標」を設定されています。そして、半期もしくは年度末にはその目標に対しての達成度により個人評価を行っています。しかし、目標そのものが、抽象的であったり、戦略戦術が不明確であったりする為に、目標未達となるケースが後を絶ちません。それは、企業としての目標達成にも大きな影響を与えているのです。そんな個人目標の達成度を向上させる為に、ご提案したいのが「目標発表会」です。練り込まれた目標発表を行い、そこに責任という自覚を持たせることで、個人強いては企業としての目標達成に役立ててみませんか。

■こういう方は必聴

個人目標の達成レベルを向上させて、自社の業績向上を考えている企業経営者の皆さん
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

■プログラム

目標設定の方法から始まり、戦略戦術の考え方、目標発表会、そして上司によるサポートの方法、最後は成果発表会、業績評価会議に至る、目標達成までの一連のプロセスをワークショップを交えて学んでいきます。

- ① 立てる目標設定
- ② 達成の為に「戦略と戦術」の考え方
- ③ 目標発表会をしよう
- ④ 成果を上げさせる上司のサポートとは
- ⑤ 成果発表会をしよう
- ⑥ 業績評価会議の効果的な開催方法

■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