

スタッフをやる気にさせ、チームで成果を出す！ 店長のためのコミュニケーション研修



店舗マネジメントに欠かせない、人材育成スキルの決定版。 JASPA人気プログラム参加者募集開始！

継続して売上を上げられる店舗に共通する「スタッフのコミュニケーション」を切り口に、コミュニケーションの基本から、スタッフの能力や可能性を引き出すコーチング、そして店舗の売上に貢献できるチームづくりを学べる店長の悩みを解決するプログラムです。情報盛りだくさんの内容に加え、ディスカッションやワークも多く、明日から取り組める具体的な方法が盛り込まれた内容です。

- ◆ゆとり世代のメンバー指導に悩んでいる
- ◆どうチームを導いていくかイメージが持てない
- ◆メンバー指導の具体的なスキルを学びたい
こんな方におすすめのプログラムです。

2020年2月20日(木)10:00~17:00
Esta青山 Room-A



【講師プロフィール】 有限会社ヒューマンスキルプラネット 籠池哲也 氏



大学卒業後、リクルートグループにて求人情報誌関連の営業及び各種企画に携わる。リクルートグループ退社後、流通業を中心として教育コンサルティング会社に入社。企業研修の企画・運営及び人事制度等の構築、またセミナーの企画立案と講師派遣プロダクション業務に従事。平成10年に同社を退社。翌平成11年有限会社ヒューマンスキルプラネットを設立。メンタルとロジックの両面からアプローチできる講師として、様々な企業・団体に研修・講演を担当。人材育成コンサルタントとしても、企業の気づかない課題を見つけだし解決するだけでなく、企業そのものの成長をも導き出すとして、活躍中。

【プログラム詳細】

1. 店長は何をする人なのかを理解しよう

2. いいチームとは何かを考えよう

3. チームの発達段階に合わせた関わり方

- 第一段階 ・安心安全な場をつくる
- 第二段階 ・店舗内コミュニケーションの重要性
 - ・傾聴(カウンセリング・コーチングスキル)する
 - ・質問
 - ・ラポールの確立
- 第三段階 ・メンバーをやる気にさせることが役割(動機付け)
 - ・チームメンバー同士で支援する
- 第四段階 ・信頼と結束
 - ・任せる

4. チーム力を高める「情報共有」

- ・「情報共有」のポイント
- ・「情報共有」のさせ方、受け方

5. まとめ

- ・いいチームは結果として売上があがる

【開催概要】

日 時:2020年2月20日(木)10:00 ~ 17:00 (昼食休憩、途中休憩含む)

場 所:Esta青山 Room A

(東京都港区南青山2-24-15 青山タワービル13階)

募集人員:25名 ※先着順

募集対象:店舗においてスタッフの育成、チームマネジメントに携わる方

受講料:会員価格 15,000 円(税別)※受講一人あたり

【募集締め切り】

2020年2月3日(月)

【申込方法】

お申込みは、各社にてとりまとめていただき、各社ご担当者様より所定の申込用紙を事務局までメールまたはFAXでお送りください。

※翌月のシフトが決定していない場合は、参加人数のみでお申込みください。

後日参加者情報をいただきます。

※受講料についての参加者個人と会社の負担割合や有休か公休かなどの扱いは、各社にてご判断ください。

※お申し込み後のキャンセルに関しては、**2月7日(金)**までにご連絡ください。

その後のキャンセルにつきましては、返金いたしかねますのであらかじめご了承ください。

※お申込み多数の場合、抽選とさせていただきますので予めご了承ください。

※お申し込みが10名に満たない場合、開催を見合わせていただく場合がございます。

あらかじめご了承ください。