店長中心にチームビルディング
店がかわれば売上UP

J.S.A.

平成２７年３月９日

会員のみなさま

一般社団法人日本専門店協会

物販専門店共通

～やる気のスイッチ～を入れる!!
《あなたのチームの元気づくりセミナー》

厳しい状況のなかで頑張っているのに歯車がかみ合わない、言いたいことが伝わらない、元気がないなど、店長やエリアマネージャーとしての悩みを解決します。 講師は経験豊富な藤永幸一氏。だれにでもチャレンジできてすぐに実践できる基本技で、やる気のスイッチを入れるポイント、コミュニケーションの基本、傾聴のスキルを学び、部下のモチベーションアップのヒントをつかむセミナーです。

〈記〉

- と　　き／　4月16日(木) ／ 5月14日(木) ／ 6月18日(木)
  各回 14:00～16:00 2時間　3回合計 6時間
- と こ ろ／　外苑前・日本専門店協会会議室
  東京都港区北青山 **2-12-8** 荒川ビル **3F**（**TEL: 03-5411-5351**）
- 定　　員／　**15** 名（1社複数名受講可）
- 参 加 費／　**Aコース（連続受講）** 3回・1名: 15,000 円(税別) [一般 21,000 円(税別)]
  Bコース（単発受講） 1回・1名: 8,000 円(税別) [一般 12,000 円(税別)]
- お申込方法　協会宛に FAX でお申込みください。
- お支払方法／　受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。
  4月9日(木)までに請求書記載の口座にお振込みください。
- お　願　い／　一度お申込み・ご購入いただいた参加証のキャンセル・払い戻しは勉強会中止の場合を除き、いたしかねますのでご了承ください。

研修講師 ： 藤永幸一氏プロフィール

東京都出身。1978 年㈱鈴屋入社。各店店長を経験後、子供服NU事業部長として最高益を達成。鈴屋事業本部商品部長として本部統括MD＆店舗マネジメントシステム構築。鈴屋事業本部バーチカル事業部長などを歴任。㈱藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000 年㈲レックス設立。サンエーインターナショナルをはじめ多くの企業やSCでリテール現場の活性化コンサルティング＆教育にあたっている。

日本専門店協会・事務局宛（FAX 03-5411-5515）　M

～やる気のスイッチを入れる～ あなたのチームの元気づくりセミナー 参加申込書			
貴 社 名			
住　　所	〒		
ご担当者	部署・お役職		ご氏名
	TEL（　　）　－		FAX（　　）　－
ご参加者	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)

■各回の内容

【１回目】　４月１６日　**私は何タイプ？（タイプ診断）**

・相手に歩み寄る　＝　自分から心を開く！
・達人のスキル　＝　「タイプ別対応のスキル」
・キーワード　＝　I like you, because I am like you.
・具体的内容
　１．人には、「タイプ」があり、それが「相性」の原因となる
　２．自分のタイプを知る　（タイプ診断の実施）
　３．「タイプ」別の特徴を知る
　４．「タイプ」別の対応を学ぶ
　５．実践ワーク
　　①ミラーリング
　　②リーディング
　　③タイプに対応する、「ありがとう」の伝え方

【２回目】　５月１４日　**会話の達人になる**

・相手の関心を引き寄せる　＝　相手の心に働きかける
・達人のスキル　＝　「相槌の３STEP」
・キーワード　＝　目配り＋気配り＋心配り
・具体的内容
　１．「気配り」のしくみを理解する
　２．「気配り溢れる相槌の打ち方」を学ぶ
　　①おうむ返しの相槌
　　②違う表現の相槌
　　③心に響く相槌
　３．「相手」との立位置・ポジショニングを学ぶ
　４．ウェルカムの表現、別れの表現
　５．実践ワーク
　　①マニュアルをブラッシュアップする
　　②「これ、ください」「はい、ありがとうございます」
　　③ハグ、握手体験

【３回目】　６月１８日　**５つのチャンスと７つの記念日**

・相手と共感する　＝　「ありがとう！」を伝える
・達人のスキル　＝　「５つのチャンス＆７つの記念日」
・キーワード　＝　フロー状態（モチベーション・ハイ
・具体的内容
　１．日常にある５つのモチベーションアップのチャンス
　２．日常にある７つのモチベーションアップの記念日
　３．男女の差異(感じ方)に注意する
　４．タイムラインの考え方
　　①「過去」から「現在(今)」を見る
　　②「現在（今)」から「未来」を見る
　　③「未来」から「現在（今)」を見る
　５．実践ワーク
　　「退職希望者」のカウンセリング（実際の動き方）
　　退職希望者の気持ちが揺らぐ、「聴き上手」を演じる

※全コース参加者には、冊子「仕事を楽しむ、22 の素敵なアドバイス」を進呈

店長中心にチームビルディング
店がかわれば売上UP

J.S.A.

平成２７年３月９日

会員のみなさま

一般社団法人日本専門店協会

物販専門店共通

～やる気のスイッチ～を入れる!!
《あなたのチームの元気づくりセミナー》

厳しい状況のなかで頑張っているのに歯車がかみ合わない、言いたいことが伝わらない、元気がないなど、店長やエリアマネージャーとしての悩みを解決します。 講師は経験豊富な藤永幸一氏。だれにでもチャレンジできてすぐに実践できる基本技で、やる気のスイッチを入れるポイント、コミュニケーションの基本、傾聴のスキルを学び、部下のモチベーションアップのヒントをつかむセミナーです。

〈記〉

- と　　き／　4月16日(木) ／ 5月14日(木) ／ 6月18日(木)
  各回 14:00～16:00 2時間　3回合計 6時間
- と こ ろ／　外苑前・日本専門店協会会議室
  東京都港区北青山 **2-12-8** 荒川ビル **3F**（**TEL: 03-5411-5351**）
- 定　　員／　**15** 名（1社複数名受講可）
- 参 加 費／　**Aコース（連続受講）** 3回・1名: 15,000 円(税別) [一般 21,000 円(税別)]
  Bコース（単発受講） 1回・1名: 8,000 円(税別) [一般 12,000 円(税別)]
- お申込方法　協会宛に FAX でお申込みください。
- お支払方法／　受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。
  4月9日(木)までに請求書記載の口座にお振込みください。
- お　願　い／　一度お申込み・ご購入いただいた参加証のキャンセル・払い戻しは勉強会中止の場合を除き、いたしかねますのでご了承ください。

研修講師 ： 藤永幸一氏プロフィール

東京都出身。1978 年㈱鈴屋入社。各店店長を経験後、子供服NU事業部長として最高益を達成。鈴屋事業本部商品部長として本部統括MD＆店舗マネジメントシステム構築。鈴屋事業本部バーチカル事業部長などを歴任。㈱藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000 年㈲レックス設立。サンエーインターナショナルをはじめ多くの企業やSCでリテール現場の活性化コンサルティング＆教育にあたっている。

日本専門店協会・事務局宛（FAX 03-5411-5515）　M

～やる気のスイッチを入れる～ あなたのチームの元気づくりセミナー 参加申込書			
貴 社 名			
住　　所	〒		
ご担当者	部署・お役職		ご氏名
	TEL（　　）　－		FAX（　　）　－
ご参加者	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)

■各回の内容

【１回目】　４月１６日　**私は何タイプ？（タイプ診断）**

・相手に歩み寄る　＝　自分から心を開く！
・達人のスキル　＝　「タイプ別対応のスキル」
・キーワード　＝　I like you, because I am like you.
・具体的内容
　１．人には、「タイプ」があり、それが「相性」の原因となる
　２．自分のタイプを知る　（タイプ診断の実施）
　３．「タイプ」別の特徴を知る
　４．「タイプ」別の対応を学ぶ
　５．実践ワーク
　　①ミラーリング
　　②リーディング
　　③タイプに対応する、「ありがとう」の伝え方

【２回目】　５月１４日　**会話の達人になる**

・相手の関心を引き寄せる　＝　相手の心に働きかける
・達人のスキル　＝　「相槌の３STEP」
・キーワード　＝　目配り＋気配り＋心配り
・具体的内容
　１．「気配り」のしくみを理解する
　２．「気配り溢れる相槌の打ち方」を学ぶ
　　①おうむ返しの相槌
　　②違う表現の相槌
　　③心に響く相槌
　３．「相手」との立位置・ポジショニングを学ぶ
　４．ウェルカムの表現、別れの表現
　５．実践ワーク
　　①マニュアルをブラッシュアップする
　　②「これ、ください」「はい、ありがとうございます」
　　③ハグ、握手体験

【３回目】　６月１８日　**５つのチャンスと７つの記念日**

・相手と共感する　＝　「ありがとう！」を伝える
・達人のスキル　＝　「５つのチャンス＆７つの記念日」
・キーワード　＝　フロー状態（モチベーション・ハイ
・具体的内容
　１．日常にある５つのモチベーションアップのチャンス
　２．日常にある７つのモチベーションアップの記念日
　３．男女の差異(感じ方)に注意する
　４．タイムラインの考え方
　　①「過去」から「現在(今)」を見る
　　②「現在（今)」から「未来」を見る
　　③「未来」から「現在（今)」を見る
　５．実践ワーク
　　「退職希望者」のカウンセリング（実際の動き方）
　　退職希望者の気持ちが揺らぐ、「聴き上手」を演じる

※全コース参加者には、冊子「仕事を楽しむ、22 の素敵なアドバイス」を進呈

店長中心にチームビルディング
店がかわれば売上UP

J.S.A.

平成２７年３月９日

会員のみなさま

一般社団法人日本専門店協会

物販専門店共通

～やる気のスイッチ～を入れる!!
《あなたのチームの元気づくりセミナー》

厳しい状況のなかで頑張っているのに歯車がかみ合わない、言いたいことが伝わらない、元気がないなど、店長やエリアマネージャーとしての悩みを解決します。 講師は経験豊富な藤永幸一氏。だれにでもチャレンジできてすぐに実践できる基本技で、やる気のスイッチを入れるポイント、コミュニケーションの基本、傾聴のスキルを学び、部下のモチベーションアップのヒントをつかむセミナーです。

〈記〉

- と　　き／　4月16日(木) ／ 5月14日(木) ／ 6月18日(木)
  各回 14:00～16:00 2時間　3回合計 6時間
- と こ ろ／　外苑前・日本専門店協会会議室
  東京都港区北青山 **2-12-8** 荒川ビル **3F**（**TEL: 03-5411-5351**）
- 定　　員／　**15** 名（1社複数名受講可）
- 参 加 費／　**Aコース（連続受講）** 3回・1名: 15,000 円(税別) [一般 21,000 円(税別)]
  Bコース（単発受講） 1回・1名: 8,000 円(税別) [一般 12,000 円(税別)]
- お申込方法　協会宛に FAX でお申込みください。
- お支払方法／　受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。
  4月9日(木)までに請求書記載の口座にお振込みください。
- お　願　い／　一度お申込み・ご購入いただいた参加証のキャンセル・払い戻しは勉強会中止の場合を除き、いたしかねますのでご了承ください。

研修講師 ： 藤永幸一氏プロフィール

東京都出身。1978 年㈱鈴屋入社。各店店長を経験後、子供服NU事業部長として最高益を達成。鈴屋事業本部商品部長として本部統括MD＆店舗マネジメントシステム構築。鈴屋事業本部バーチカル事業部長などを歴任。㈱藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000 年㈲レックス設立。サンエーインターナショナルをはじめ多くの企業やSCでリテール現場の活性化コンサルティング＆教育にあたっている。

日本専門店協会・事務局宛（FAX 03-5411-5515）　M

～やる気のスイッチを入れる～ あなたのチームの元気づくりセミナー 参加申込書			
貴 社 名			
住　　所	〒		
ご担当者	部署・お役職		ご氏名
	TEL（　　）　－		FAX（　　）　－
ご参加者	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)

■各回の内容

【１回目】　４月１６日　**私は何タイプ？（タイプ診断）**

・相手に歩み寄る　＝　自分から心を開く！
・達人のスキル　＝　「タイプ別対応のスキル」
・キーワード　＝　I like you, because I am like you.
・具体的内容
　１．人には、「タイプ」があり、それが「相性」の原因となる
　２．自分のタイプを知る　（タイプ診断の実施）
　３．「タイプ」別の特徴を知る
　４．「タイプ」別の対応を学ぶ
　５．実践ワーク
　　①ミラーリング
　　②リーディング
　　③タイプに対応する、「ありがとう」の伝え方

【２回目】　５月１４日　**会話の達人になる**

・相手の関心を引き寄せる　＝　相手の心に働きかける
・達人のスキル　＝　「相槌の３STEP」
・キーワード　＝　目配り＋気配り＋心配り
・具体的内容
　１．「気配り」のしくみを理解する
　２．「気配り溢れる相槌の打ち方」を学ぶ
　　①おうむ返しの相槌
　　②違う表現の相槌
　　③心に響く相槌
　３．「相手」との立位置・ポジショニングを学ぶ
　４．ウェルカムの表現、別れの表現
　５．実践ワーク
　　①マニュアルをブラッシュアップする
　　②「これ、ください」「はい、ありがとうございます」
　　③ハグ、握手体験

【３回目】　６月１８日　**５つのチャンスと７つの記念日**

・相手と共感する　＝　「ありがとう！」を伝える
・達人のスキル　＝　「５つのチャンス＆７つの記念日」
・キーワード　＝　フロー状態（モチベーション・ハイ
・具体的内容
　１．日常にある５つのモチベーションアップのチャンス
　２．日常にある７つのモチベーションアップの記念日
　３．男女の差異(感じ方)に注意する
　４．タイムラインの考え方
　　①「過去」から「現在(今)」を見る
　　②「現在（今)」から「未来」を見る
　　③「未来」から「現在（今)」を見る
　５．実践ワーク
　　「退職希望者」のカウンセリング（実際の動き方）
　　退職希望者の気持ちが揺らぐ、「聴き上手」を演じる

※全コース参加者には、冊子「仕事を楽しむ、22 の素敵なアドバイス」を進呈

店長中心にチームビルディング
店がかわれば売上UP

J.S.A.

平成２７年３月９日

会員のみなさま

一般社団法人日本専門店協会

物販専門店共通

～やる気のスイッチ～を入れる!!
《あなたのチームの元気づくりセミナー》

厳しい状況のなかで頑張っているのに歯車がかみ合わない、言いたいことが伝わらない、元気がないなど、店長やエリアマネージャーとしての悩みを解決します。 講師は経験豊富な藤永幸一氏。だれにでもチャレンジできてすぐに実践できる基本技で、やる気のスイッチを入れるポイント、コミュニケーションの基本、傾聴のスキルを学び、部下のモチベーションアップのヒントをつかむセミナーです。

〈記〉

- と　　き／　4月16日(木) ／ 5月14日(木) ／ 6月18日(木)
  各回 14:00～16:00 2時間　3回合計 6時間
- と こ ろ／　外苑前・日本専門店協会会議室
  東京都港区北青山 **2-12-8** 荒川ビル **3F**（**TEL: 03-5411-5351**）
- 定　　員／　**15** 名（1社複数名受講可）
- 参 加 費／　**Aコース（連続受講）** 3回・1名: 15,000 円(税別) [一般 21,000 円(税別)]
  Bコース（単発受講） 1回・1名: 8,000 円(税別) [一般 12,000 円(税別)]
- お申込方法　協会宛に FAX でお申込みください。
- お支払方法／　受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。
  4月9日(木)までに請求書記載の口座にお振込みください。
- お　願　い／　一度お申込み・ご購入いただいた参加証のキャンセル・払い戻しは勉強会中止の場合を除き、いたしかねますのでご了承ください。

研修講師 ： 藤永幸一氏プロフィール

東京都出身。1978 年㈱鈴屋入社。各店店長を経験後、子供服NU事業部長として最高益を達成。鈴屋事業本部商品部長として本部統括MD＆店舗マネジメントシステム構築。鈴屋事業本部バーチカル事業部長などを歴任。㈱藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000 年㈲レックス設立。サンエーインターナショナルをはじめ多くの企業やSCでリテール現場の活性化コンサルティング＆教育にあたっている。

日本専門店協会・事務局宛（FAX 03-5411-5515）　M

～やる気のスイッチを入れる～ あなたのチームの元気づくりセミナー 参加申込書			
貴 社 名			
住　　所	〒		
ご担当者	部署・お役職		ご氏名
	TEL（　　）　－		FAX（　　）　－
ご参加者	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)

■各回の内容

【１回目】　４月１６日　**私は何タイプ？（タイプ診断）**

・相手に歩み寄る　＝　自分から心を開く！
・達人のスキル　＝　「タイプ別対応のスキル」
・キーワード　＝　I like you, because I am like you.
・具体的内容
　１．人には、「タイプ」があり、それが「相性」の原因となる
　２．自分のタイプを知る　（タイプ診断の実施）
　３．「タイプ」別の特徴を知る
　４．「タイプ」別の対応を学ぶ
　５．実践ワーク
　　①ミラーリング
　　②リーディング
　　③タイプに対応する、「ありがとう」の伝え方

【２回目】　５月１４日　**会話の達人になる**

・相手の関心を引き寄せる　＝　相手の心に働きかける
・達人のスキル　＝　「相槌の３STEP」
・キーワード　＝　目配り＋気配り＋心配り
・具体的内容
　１．「気配り」のしくみを理解する
　２．「気配り溢れる相槌の打ち方」を学ぶ
　　①おうむ返しの相槌
　　②違う表現の相槌
　　③心に響く相槌
　３．「相手」との立位置・ポジショニングを学ぶ
　４．ウェルカムの表現、別れの表現
　５．実践ワーク
　　①マニュアルをブラッシュアップする
　　②「これ、ください」「はい、ありがとうございます」
　　③ハグ、握手体験

【３回目】　６月１８日　**５つのチャンスと７つの記念日**

・相手と共感する　＝　「ありがとう！」を伝える
・達人のスキル　＝　「５つのチャンス＆７つの記念日」
・キーワード　＝　フロー状態（モチベーション・ハイ
・具体的内容
　１．日常にある５つのモチベーションアップのチャンス
　２．日常にある７つのモチベーションアップの記念日
　３．男女の差異(感じ方)に注意する
　４．タイムラインの考え方
　　①「過去」から「現在(今)」を見る
　　②「現在（今)」から「未来」を見る
　　③「未来」から「現在（今)」を見る
　５．実践ワーク
　　「退職希望者」のカウンセリング（実際の動き方）
　　退職希望者の気持ちが揺らぐ、「聴き上手」を演じる

※全コース参加者には、冊子「仕事を楽しむ、22 の素敵なアドバイス」を進呈

店長中心にチームビルディング
店がかわれば売上UP

J.S.A.

平成２７年３月９日

会員のみなさま

一般社団法人日本専門店協会

物販専門店共通

～やる気のスイッチ～を入れる!!
《あなたのチームの元気づくりセミナー》

厳しい状況のなかで頑張っているのに歯車がかみ合わない、言いたいことが伝わらない、元気がないなど、店長やエリアマネージャーとしての悩みを解決します。 講師は経験豊富な藤永幸一氏。だれにでもチャレンジできてすぐに実践できる基本技で、やる気のスイッチを入れるポイント、コミュニケーションの基本、傾聴のスキルを学び、部下のモチベーションアップのヒントをつかむセミナーです。

〈記〉

- と　　き／　4月16日(木) ／ 5月14日(木) ／ 6月18日(木)
  各回 14:00～16:00 2時間　3回合計 6時間
- と こ ろ／　外苑前・日本専門店協会会議室
  東京都港区北青山 **2-12-8** 荒川ビル **3F**（**TEL: 03-5411-5351**）
- 定　　員／　**15** 名（1社複数名受講可）
- 参 加 費／　**Aコース（連続受講）** 3回・1名: 15,000 円(税別) [一般 21,000 円(税別)]
  Bコース（単発受講） 1回・1名: 8,000 円(税別) [一般 12,000 円(税別)]
- お申込方法　協会宛に FAX でお申込みください。
- お支払方法／　受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。
  4月9日(木)までに請求書記載の口座にお振込みください。
- お　願　い／　一度お申込み・ご購入いただいた参加証のキャンセル・払い戻しは勉強会中止の場合を除き、いたしかねますのでご了承ください。

研修講師 ： 藤永幸一氏プロフィール

東京都出身。1978 年㈱鈴屋入社。各店店長を経験後、子供服NU事業部長として最高益を達成。鈴屋事業本部商品部長として本部統括MD＆店舗マネジメントシステム構築。鈴屋事業本部バーチカル事業部長などを歴任。㈱藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000 年㈲レックス設立。サンエーインターナショナルをはじめ多くの企業やSCでリテール現場の活性化コンサルティング＆教育にあたっている。

日本専門店協会・事務局宛（FAX 03-5411-5515）　M

～やる気のスイッチを入れる～ あなたのチームの元気づくりセミナー 参加申込書			
貴 社 名			
住　　所	〒		
ご担当者	部署・お役職		ご氏名
	TEL（　　）　－		FAX（　　）　－
ご参加者	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)

■各回の内容

【１回目】　４月１６日　**私は何タイプ？（タイプ診断）**

・相手に歩み寄る　＝　自分から心を開く！
・達人のスキル　＝　「タイプ別対応のスキル」
・キーワード　＝　I like you, because I am like you.
・具体的内容
　１．人には、「タイプ」があり、それが「相性」の原因となる
　２．自分のタイプを知る　（タイプ診断の実施）
　３．「タイプ」別の特徴を知る
　４．「タイプ」別の対応を学ぶ
　５．実践ワーク
　　①ミラーリング
　　②リーディング
　　③タイプに対応する、「ありがとう」の伝え方

【２回目】　５月１４日　**会話の達人になる**

・相手の関心を引き寄せる　＝　相手の心に働きかける
・達人のスキル　＝　「相槌の３STEP」
・キーワード　＝　目配り＋気配り＋心配り
・具体的内容
　１．「気配り」のしくみを理解する
　２．「気配り溢れる相槌の打ち方」を学ぶ
　　①おうむ返しの相槌
　　②違う表現の相槌
　　③心に響く相槌
　３．「相手」との立位置・ポジショニングを学ぶ
　４．ウェルカムの表現、別れの表現
　５．実践ワーク
　　①マニュアルをブラッシュアップする
　　②「これ、ください」「はい、ありがとうございます」
　　③ハグ、握手体験

【３回目】　６月１８日　**５つのチャンスと７つの記念日**

・相手と共感する　＝　「ありがとう！」を伝える
・達人のスキル　＝　「５つのチャンス＆７つの記念日」
・キーワード　＝　フロー状態（モチベーション・ハイ
・具体的内容
　１．日常にある５つのモチベーションアップのチャンス
　２．日常にある７つのモチベーションアップの記念日
　３．男女の差異(感じ方)に注意する
　４．タイムラインの考え方
　　①「過去」から「現在(今)」を見る
　　②「現在（今)」から「未来」を見る
　　③「未来」から「現在（今)」を見る
　５．実践ワーク
　　「退職希望者」のカウンセリング（実際の動き方）
　　退職希望者の気持ちが揺らぐ、「聴き上手」を演じる

※全コース参加者には、冊子「仕事を楽しむ、22 の素敵なアドバイス」を進呈

店長中心にチームビルディング
店がかわれば売上UP

J.S.A.

平成２７年３月９日

会員のみなさま

一般社団法人日本専門店協会

物販専門店共通

～やる気のスイッチ～を入れる!!
《あなたのチームの元気づくりセミナー》

厳しい状況のなかで頑張っているのに歯車がかみ合わない、言いたいことが伝わらない、元気がないなど、店長やエリアマネージャーとしての悩みを解決します。 講師は経験豊富な藤永幸一氏。だれにでもチャレンジできてすぐに実践できる基本技で、やる気のスイッチを入れるポイント、コミュニケーションの基本、傾聴のスキルを学び、部下のモチベーションアップのヒントをつかむセミナーです。

〈記〉

- と　　き／　4月16日(木) ／ 5月14日(木) ／ 6月18日(木)
  各回 14:00～16:00 2時間　3回合計 6時間
- と こ ろ／　外苑前・日本専門店協会会議室
  東京都港区北青山 **2-12-8** 荒川ビル **3F**（**TEL: 03-5411-5351**）
- 定　　員／　**15** 名（1社複数名受講可）
- 参 加 費／　**Aコース（連続受講）** 3回・1名: 15,000 円(税別) [一般 21,000 円(税別)]
  Bコース（単発受講） 1回・1名: 8,000 円(税別) [一般 12,000 円(税別)]
- お申込方法　協会宛に FAX でお申込みください。
- お支払方法／　受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。
  4月9日(木)までに請求書記載の口座にお振込みください。
- お　願　い／　一度お申込み・ご購入いただいた参加証のキャンセル・払い戻しは勉強会中止の場合を除き、いたしかねますのでご了承ください。

研修講師 ： 藤永幸一氏プロフィール

東京都出身。1978 年㈱鈴屋入社。各店店長を経験後、子供服NU事業部長として最高益を達成。鈴屋事業本部商品部長として本部統括MD＆店舗マネジメントシステム構築。鈴屋事業本部バーチカル事業部長などを歴任。㈱藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000 年㈲レックス設立。サンエーインターナショナルをはじめ多くの企業やSCでリテール現場の活性化コンサルティング＆教育にあたっている。

日本専門店協会・事務局宛（FAX 03-5411-5515）　M

～やる気のスイッチを入れる～ あなたのチームの元気づくりセミナー 参加申込書			
貴 社 名			
住　　所	〒		
ご担当者	部署・お役職		ご氏名
	TEL（　　）　－		FAX（　　）　－
ご参加者	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)

■各回の内容

【１回目】　４月１６日　**私は何タイプ？（タイプ診断）**

・相手に歩み寄る　＝　自分から心を開く！
・達人のスキル　＝　「タイプ別対応のスキル」
・キーワード　＝　I like you, because I am like you.
・具体的内容
　１．人には、「タイプ」があり、それが「相性」の原因となる
　２．自分のタイプを知る　（タイプ診断の実施）
　３．「タイプ」別の特徴を知る
　４．「タイプ」別の対応を学ぶ
　５．実践ワーク
　　①ミラーリング
　　②リーディング
　　③タイプに対応する、「ありがとう」の伝え方

【２回目】　５月１４日　**会話の達人になる**

・相手の関心を引き寄せる　＝　相手の心に働きかける
・達人のスキル　＝　「相槌の３STEP」
・キーワード　＝　目配り＋気配り＋心配り
・具体的内容
　１．「気配り」のしくみを理解する
　２．「気配り溢れる相槌の打ち方」を学ぶ
　　①おうむ返しの相槌
　　②違う表現の相槌
　　③心に響く相槌
　３．「相手」との立位置・ポジショニングを学ぶ
　４．ウェルカムの表現、別れの表現
　５．実践ワーク
　　①マニュアルをブラッシュアップする
　　②「これ、ください」「はい、ありがとうございます」
　　③ハグ、握手体験

【３回目】　６月１８日　**５つのチャンスと７つの記念日**

・相手と共感する　＝　「ありがとう！」を伝える
・達人のスキル　＝　「５つのチャンス＆７つの記念日」
・キーワード　＝　フロー状態（モチベーション・ハイ
・具体的内容
　１．日常にある５つのモチベーションアップのチャンス
　２．日常にある７つのモチベーションアップの記念日
　３．男女の差異(感じ方)に注意する
　４．タイムラインの考え方
　　①「過去」から「現在(今)」を見る
　　②「現在（今)」から「未来」を見る
　　③「未来」から「現在（今)」を見る
　５．実践ワーク
　　「退職希望者」のカウンセリング（実際の動き方）
　　退職希望者の気持ちが揺らぐ、「聴き上手」を演じる

※全コース参加者には、冊子「仕事を楽しむ、22 の素敵なアドバイス」を進呈

店長中心にチームビルディング
店がかわれば売上UP

J.S.A.

平成２７年３月９日

会員のみなさま

一般社団法人日本専門店協会

物販専門店共通

～やる気のスイッチ～を入れる!!
《あなたのチームの元気づくりセミナー》

厳しい状況のなかで頑張っているのに歯車がかみ合わない、言いたいことが伝わらない、元気がないなど、店長やエリアマネージャーとしての悩みを解決します。 講師は経験豊富な藤永幸一氏。だれにでもチャレンジできてすぐに実践できる基本技で、やる気のスイッチを入れるポイント、コミュニケーションの基本、傾聴のスキルを学び、部下のモチベーションアップのヒントをつかむセミナーです。

〈記〉

- と　　き／　4月16日(木) ／ 5月14日(木) ／ 6月18日(木)
  各回 14:00～16:00 2時間　3回合計 6時間
- と こ ろ／　外苑前・日本専門店協会会議室
  東京都港区北青山 **2-12-8** 荒川ビル **3F**（**TEL: 03-5411-5351**）
- 定　　員／　**15** 名（1社複数名受講可）
- 参 加 費／　**Aコース（連続受講）** 3回・1名: 15,000 円(税別) [一般 21,000 円(税別)]
  Bコース（単発受講） 1回・1名: 8,000 円(税別) [一般 12,000 円(税別)]
- お申込方法　協会宛に FAX でお申込みください。
- お支払方法／　受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。
  4月9日(木)までに請求書記載の口座にお振込みください。
- お　願　い／　一度お申込み・ご購入いただいた参加証のキャンセル・払い戻しは勉強会中止の場合を除き、いたしかねますのでご了承ください。

研修講師 ： 藤永幸一氏プロフィール

東京都出身。1978 年㈱鈴屋入社。各店店長を経験後、子供服NU事業部長として最高益を達成。鈴屋事業本部商品部長として本部統括MD＆店舗マネジメントシステム構築。鈴屋事業本部バーチカル事業部長などを歴任。㈱藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000 年㈲レックス設立。サンエーインターナショナルをはじめ多くの企業やSCでリテール現場の活性化コンサルティング＆教育にあたっている。

日本専門店協会・事務局宛（FAX 03-5411-5515）　M

～やる気のスイッチを入れる～ あなたのチームの元気づくりセミナー 参加申込書			
貴 社 名			
住　　所	〒		
ご担当者	部署・お役職		ご氏名
	TEL（　　）　－		FAX（　　）　－
ご参加者	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)

■各回の内容

【１回目】　４月１６日　**私は何タイプ？（タイプ診断）**

・相手に歩み寄る　＝　自分から心を開く！
・達人のスキル　＝　「タイプ別対応のスキル」
・キーワード　＝　I like you, because I am like you.
・具体的内容
　１．人には、「タイプ」があり、それが「相性」の原因となる
　２．自分のタイプを知る　（タイプ診断の実施）
　３．「タイプ」別の特徴を知る
　４．「タイプ」別の対応を学ぶ
　５．実践ワーク
　　①ミラーリング
　　②リーディング
　　③タイプに対応する、「ありがとう」の伝え方

【２回目】　５月１４日　**会話の達人になる**

・相手の関心を引き寄せる　＝　相手の心に働きかける
・達人のスキル　＝　「相槌の３STEP」
・キーワード　＝　目配り＋気配り＋心配り
・具体的内容
　１．「気配り」のしくみを理解する
　２．「気配り溢れる相槌の打ち方」を学ぶ
　　①おうむ返しの相槌
　　②違う表現の相槌
　　③心に響く相槌
　３．「相手」との立位置・ポジショニングを学ぶ
　４．ウェルカムの表現、別れの表現
　５．実践ワーク
　　①マニュアルをブラッシュアップする
　　②「これ、ください」「はい、ありがとうございます」
　　③ハグ、握手体験

【３回目】　６月１８日　**５つのチャンスと７つの記念日**

・相手と共感する　＝　「ありがとう！」を伝える
・達人のスキル　＝　「５つのチャンス＆７つの記念日」
・キーワード　＝　フロー状態（モチベーション・ハイ
・具体的内容
　１．日常にある５つのモチベーションアップのチャンス
　２．日常にある７つのモチベーションアップの記念日
　３．男女の差異(感じ方)に注意する
　４．タイムラインの考え方
　　①「過去」から「現在(今)」を見る
　　②「現在（今)」から「未来」を見る
　　③「未来」から「現在（今)」を見る
　５．実践ワーク
　　「退職希望者」のカウンセリング（実際の動き方）
　　退職希望者の気持ちが揺らぐ、「聴き上手」を演じる

※全コース参加者には、冊子「仕事を楽しむ、22 の素敵なアドバイス」を進呈

店長中心にチームビルディング
店がかわれば売上UP

J.S.A.

平成２７年３月９日

会員のみなさま

一般社団法人日本専門店協会

物販専門店共通

～やる気のスイッチ～を入れる!!
《あなたのチームの元気づくりセミナー》

厳しい状況のなかで頑張っているのに歯車がかみ合わない、言いたいことが伝わらない、元気がないなど、店長やエリアマネージャーとしての悩みを解決します。 講師は経験豊富な藤永幸一氏。だれにでもチャレンジできてすぐに実践できる基本技で、やる気のスイッチを入れるポイント、コミュニケーションの基本、傾聴のスキルを学び、部下のモチベーションアップのヒントをつかむセミナーです。

〈記〉

- と　　き／　4月16日(木) ／ 5月14日(木) ／ 6月18日(木)
  各回 14:00～16:00 2時間　3回合計 6時間
- と こ ろ／　外苑前・日本専門店協会会議室
  東京都港区北青山 **2-12-8** 荒川ビル **3F**（**TEL: 03-5411-5351**）
- 定　　員／　**15** 名（1社複数名受講可）
- 参 加 費／　**Aコース（連続受講）** 3回・1名: 15,000 円(税別) [一般 21,000 円(税別)]
  Bコース（単発受講） 1回・1名: 8,000 円(税別) [一般 12,000 円(税別)]
- お申込方法　協会宛に FAX でお申込みください。
- お支払方法／　受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。
  4月9日(木)までに請求書記載の口座にお振込みください。
- お　願　い／　一度お申込み・ご購入いただいた参加証のキャンセル・払い戻しは勉強会中止の場合を除き、いたしかねますのでご了承ください。

研修講師 ： 藤永幸一氏プロフィール

東京都出身。1978 年㈱鈴屋入社。各店店長を経験後、子供服NU事業部長として最高益を達成。鈴屋事業本部商品部長として本部統括MD＆店舗マネジメントシステム構築。鈴屋事業本部バーチカル事業部長などを歴任。㈱藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000 年㈲レックス設立。サンエーインターナショナルをはじめ多くの企業やSCでリテール現場の活性化コンサルティング＆教育にあたっている。

日本専門店協会・事務局宛（FAX 03-5411-5515）　M

～やる気のスイッチを入れる～ あなたのチームの元気づくりセミナー 参加申込書			
貴 社 名			
住　　所	〒		
ご担当者	部署・お役職		ご氏名
	TEL（　　）　－		FAX（　　）　－
ご参加者	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)
	お役職	ご氏名	Aコース Bコース(1 2 3)

■各回の内容

【１回目】　４月１６日　**私は何タイプ？（タイプ診断）**

・相手に歩み寄る　＝　自分から心を開く！
・達人のスキル　＝　「タイプ別対応のスキル」
・キーワード　＝　I like you, because I am like you.
・具体的内容
　１．人には、「タイプ」があり、それが「相性」の原因となる
　２．自分のタイプを知る　（タイプ診断の実施）
　３．「タイプ」別の特徴を知る
　４．「タイプ」別の対応を学ぶ
　５．実践ワーク
　　①ミラーリング
　　②リーディング
　　③タイプに対応する、「ありがとう」の伝え方

【２回目】　５月１４日　**会話の達人になる**

・相手の関心を引き寄せる　＝　相手の心に働きかける
・達人のスキル　＝　「相槌の３STEP」
・キーワード　＝　目配り＋気配り＋心配り
・具体的内容
　１．「気配り」のしくみを理解する
　２．「気配り溢れる相槌の打ち方」を学ぶ
　　①おうむ返しの相槌
　　②違う表現の相槌
　　③心に響く相槌
　３．「相手」との立位置・ポジショニングを学ぶ
　４．ウェルカムの表現、別れの表現
　５．実践ワーク
　　①マニュアルをブラッシュアップする
　　②「これ、ください」「はい、ありがとうございます」
　　③ハグ、握手体験

【３回目】　６月１８日　**５つのチャンスと７つの記念日**

・相手と共感する　＝　「ありがとう！」を伝える
・達人のスキル　＝　「５つのチャンス＆７つの記念日」
・キーワード　＝　フロー状態（モチベーション・ハイ
・具体的内容
　１．日常にある５つのモチベーションアップのチャンス
　２．日常にある７つのモチベーションアップの記念日
　３．男女の差異(感じ方)に注意する
　４．タイムラインの考え方
　　①「過去」から「現在(今)」を見る
　　②「現在（今)」から「未来」を見る
　　③「未来」から「現在（今)」を見る
　５．実践ワーク
　　「退職希望者」のカウンセリング（実際の動き方）
　　退職希望者の気持ちが揺らぐ、「聴き上手」を演じる

※全コース参加者には、冊子「仕事を楽しむ、22 の素敵なアドバイス」を進呈