

会員のみなさま

J.S.A.

平成31年4月19日

例えば大切な新入社員のみなさんの
タイプを知ることから始めませんか？

一般社団法人日本専門店協会

お客様に熱を伝える！
個のパワーアップの6時間

店長・エリアマネージャー必聴!! 《あなたのチームの元気づくりセミナー》

Eコマースがさらなる成長を遂げるなか、やはり最後は「人」による販売だと、リアル店舗が再評価されはじめています。自社の商品＝ブランド価値（思い・理想・哲学・思想）を理解して、お客様の五感に直接伝えられるのがリアル店舗です。今こそ**お店のスタッフひとりひとりの元気とパワーUP**が求められています。

今回は、「自分」「お客様」「スタッフ」のタイプ別対応を軸に、変化への即応力を身につける3回・6時間です。

講師は、昨年に続きチームビルドを実践的に教えてくださる藤永幸一氏。今年もご期待ください！

〈記〉

- と き／ ① 5月16日(木) ② 6月20日(木) ③ 7月18日(木)
各回 14:00～16:00 2時間 3回合計 6時間
- と ころ／ 中野坂上・日本専門店協会会議室
東京都中野区中央 2-2-8 STN ビル 3 F (TEL: 03-5937-5682)
- 定 員／ 12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)]
- お支払方法／ 申込受付後、受講票・会場案内図とともに請求書をお送りいたします。
- 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(株)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。鈴屋事業本部パチカル事業部長などを歴任。(株)藤井 GUESS ブランド事業部長を経て、2000年(有)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 03-5937-5683)

M

店長・エリアマネージャー必聴！ 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)	
ご参加者	お役職	ご氏名
	Aコース	
	Bコース(① ② ③)	
ご参加者	お役職	ご氏名
	Aコース	
	Bコース(① ② ③)	

第1回 5月16日(木) 【 時代の変化を、貴方の能力を活かすチャンスにする 】

1. 「縦(組織)」から、「横(チーム)」への変化

- ・縦割(組織)の「管理マネジメント」の行き詰まり
- ・シェアリングマネジメント=能力をシェアする横(チーム)が成果をあげる
- ・目標管理からプロセス管理のマネジメントへ

2. 自分の能力、強みを知る！

- ・戦略シート →「今のコンディション」分析とフィードバック
- ・タイプ診断 →「自分」を知る
- ・能力をシェアするとは？

3. 能力を活かすプレゼンテーションを磨く！

- ・90秒で人を惹きつけるコツ
- ・ゼロ印象を磨く
- ・タイプ別の活かし方

👉知識 「メラービンの法則」「ポジショニング」「コーチング」
「タイプ別対応スキル」etc.

👉この回の目標

「枠」を超えて働きかける「自信」をもち、「オープン」な人になる

第2回 6月20日(木) 【 スタッフのモチベーションアップの達人になる 】

1. 何が、スタッフの「やる気」を失わせているのか？

- ・だれでも、「いい仕事」をしたいと思っている
- ・では、何が「やる気」を失わせているのか？
- ・「目標」が、本当に「目標」になっているか？

2. スタッフのタイプを知る

- ・「タイプ別」の仕事スタイルの特徴
- ・「タイプ」に寄り添う働きかけの知恵(所作編)
- ・「タイプ」に寄り添う働きかけの知恵(言葉編)

3. スタッフの「やる気」をリードする

- ・チームをフロー状態でリードする
- ・スタッフを、「初頭効果」+「シンクロニー効果」+「同調効果」でリードする
- ・男女の差異を気遣う

👉知識 「フロー状態」「初頭効果」「シンクロニー効果」「同調効果」「男女の差異」

👉この回の目標

「スタッフ(チーム)の能力を信頼し、引き出す覚悟ができる」

第3回 7月18日(木) 【 お客様の記憶に残る店をつくる 】

1. 「今」のお客様の心理は？

- ・ネット購買に飽きはじめ、あらためてリアル店舗への期待感が湧いている
- ・店を選ぶ基準は、「人」=スタッフとの直接体験
- ・「価格」ではなく、「気持ち高揚」

2. お客様の「タイプ」を知る

- ・「タイプ」別の購買行動の特徴
- ・「タイプ」に寄り添う働きかけの知恵(所作編)
- ・「タイプ」に寄り添う働きかけの知恵(言葉編)

3. お客様の「購買欲」をリードする

- ・記憶に残るシーンをつくる
- ・記憶に残る会話術(相槌のスキル)
- ・記憶に残る会話術(ニーズよりウオンツ+キラートーク)

☞知識 「相槌のスキル」

☞この回の目標

「新規客をファンにしてしまう店をつくる自信を持つ」