



「チーム力を上げて目標を達成する！ 店舗リーダーのためのチームワーク向上研修」

▼研修のねらいと期待される効果

店長の指導力次第でスタッフはぐんぐん育つ、ということを理解させる研修です。「店を目標達成に導く店長」に必要なスタッフの能力を開花させる店長になる教育方法や指示・指導の仕方を学びます。

研修後には、スタッフによって教育方法を変えることの大切さの理解、スタッフの話を聞いてから指示・指導ができる、自分の言葉に自信を持って話ができるようになる具体的なスキルも身につけていただくことができます。

▼対象

店舗店長

▼所要時間/期間

2.5時間～3時間 ※1か月に1回、3か月継続していただくことをおすすめします。

▼特長

ワークを多く入れながら、店舗で必要な具体的スキルを学ぶことができるので、翌日からすぐに現場で活用していただける研修です。

また目標を達成するための計画も研修の中で立案するため、数字だけではない自身の目標とリーダーとして進むべき方向をしっかりと確認することができ、より日々の業務に活かしやすい内容になっています。

PROGRAM プログラム詳細

●アイスブレイク

- ・チームワークに関するアイスブレイクをします。

●チームワークの重要性

- ・チームワークを向上させる成功例、失敗例を挙げながら、チームワークに重要性について考えます。事例を加えることで、リーダーが自分自身に投影しやすく、共感しやすくなります。

●リーダーのチームワーク向上に必要なスキルを学ぶ

- ・全員が情報を共有できるようになるスキル
- ・チーム内で目標を達成するために優先順位を決めるスキル
- ・部下の仕事の役割を決めるスキル
- ・ハウレンソウを徹底させるスキル
- ・信頼関係を作るスキル
- ・あきらめないメンタルになるスキル

●リーダーのあるべき姿を明確にする

- ・目標優先の言動
- ・部下への公平な目
- ・目標達成へのストーリーを伝え続ける

●部下を目標に導き育成スキルを学ぶ

- ・「指導」と「教育」を使い分けるスキル
- ・やる気にさせて自信を持たせるスキル
- ・ほめ方、叱り方のスキル
- ・部下の変化に気づくスキル

●目標までのチームプランプレゼン

- ・目標
- ・行動計画とその理由
- ・リーダーとしてのあるべき姿



たかみず保江(たかみず やすえ)

大手アパレル会社新宿伊勢丹店で社内ブランドギネス売上げ10年更新。自身の個人売上げも8年連続社内全国1位を維持。年間1億売上げた経歴を持つ。神戸総合アパレル企業ジャヴァグループ、生活雑貨・衣料品などの企画販売運営を行うサザビーリーグ(株)ファーストカンパニーにて接客販売・スタッフ育成・人事に約10年従事した後、平成20年11月に独立起業。

現在も会社員時代の実績に裏付けされた接客販売スキルとメンタルの両方向から現場の接客販売力向上に努める。モットーは「今いるスタッフを磨く」接客販売の楽しさと売れ続ける極意を伝えている。