

店長研修のご提案

私たちは飲食店の売上は立地が決めますが、利益は店長の実力が決めると思っています。利益が上げる店舗にするために最低限店長に必要な知識をコンパクトにまとめた研修です。

期間：約3か月（月2日）～約6か月（月1日）

場所：貴社近郊の会議室（手配、費用は貴社が負担）

時間：10：00～17：00（1時間休憩）実質6時間
（時間の変更は可能です）

14：00～17：00の3時間×12回に変更も可能です

カリキュラム：別紙の通り

費用：90万円（消費税別）

1講座15万円（消費税別）

（諸条件に適合された企業には、厚生労働省よりセミナー費用の一部が助成されます）

必要費用の約40%位助成されます

店長研修カリキュラム

| | |
|------------------------------|---|
| <p>第1回 店長に必要なリーダーシップ</p> | <p>リーダーとしての必要な行動とは？如何にして部下にリーダーとして認めてもらうか？などから、リーダーとしての考え方、行動の仕方を習得していただき、よいリーダー（店長）になるにはどのような心構えや考え方を持たなければいけないかを習得していただきます。</p> |
| <p>第2回 部下育成</p> | <p>部下とのコミュニケーションの取り方の基本から、コーチングの基本等を習得していただきます。次に部下のほめ方、怒り方、モチベーションの上げ方などの基本事項を習得していただきます。アルバイトの面接の仕方および採用についての基本事項も習得していただきます。</p> |
| <p>第3回 計数管理</p> | <p>飲食店の店長として絶対に知っておくべき指標の計算方法を習得していただきます。次に指標の持つ意味、指標の改善方法などを習得していただきます。</p> |
| <p>第4回 衛生管理</p> | <p>絶対に起こしてはいけない食中毒。主な食中毒の原因物質とその特徴および予防方法を習得していただき、食中毒のリスクの低減方法をHACCPの考えを取り入れて習得していただきます。</p> |
| <p>第5回 マーケティング・販売促進</p> | <p>CS 経営とはと云うところから始めて顧客の視点に基づいた自社のストアコンセプトを考えていただきます。マーケティングの4Pという考えに基づいて、飲食店で一番重要である固定客の作り方について習得していただきます。またマーケティングで習得した、顧客ターゲットにあった、店舗段階で出来る販売促進策（POP やメニューの作り方）を習得していただきます</p> |
| <p>第6回 シフト管理・クレーム対応</p> | <p>店長の重要な仕事の1つであるシフト組を、簡単なレイバースケジュール手法を使いながら習得していただきます。また飲食店で頻繁に起こる問題の1つであるクレーム対応、金銭管理についても習得していただきます</p> |