

セミナープログラム

戦略1 競合対策に直結する 個性化・自立化店舗運営づくり。

- ・店舗裁量型か本部指導型か？ 今必要な稼ぐ店舗のポジションのとりかた。
- ・「稼いで儲ける」か「儲けて稼ぐ」のか？ 会社の明暗を分ける二つの戦略。
- ・個性を磨く店舗と個性の無い店舗の未来像。
- ・スタッフ型店長はいらない、稼げる店長こそ必要人材。

戦略2 チェーン経営が店長に与える3種の技 「売る、呼ぶ、聴く」を磨きあげ他社を追従させない方法。

- ・チェーン経営者が示すべきは人材教育ではなく、商売教育力育成。
- ・チェーン経営者が伝えるべきは店舗が独自に顧客を呼ぶ力とその手法。
- ・チェーン経営者が確認すべきことは、店長が本気で顧客に聴いているか？ 聴いた声を形にするしくみが稼働し商品・サービスに変換する。
- ・コンシェルジュを設定しない小売は数年後に淘汰される。

戦略3 店舗で稼ぎ、本部は儲ける。このプログラム指導機能を備える。

- ・稼ぎ、儲ける技術の再現力をつける体系化プログラムをもつ。
- ・儲けを確固たるものにする前作業 後作業を最短化する技術。
- ・横展開着地力を確固にする本部指導組織のあり方。

【受講をお勧めする方】

- ・競合出店対策決め手がなく大きく影響を受ける(受けてる)店がある。
- ・店長や現場から創意工夫や建設的なプランを吸い上げる仕組みがない。
- ・店舗の好事例を多店舗に波及できない。
- ・商品販売力が商品開発力が強くない。
- ・顧客動員は折込チラシが主流。会員顧客への定期的アプローチは積極的にやっていない。
- ・顧客の声を商品・サービス化にする仕組みが無い。

といった方に、ご参加をお勧めします。

dummy

これまで、チェーン店舗において数回のプロジェクト、不登門、店舗の強みと特長を最大限に見出し再生させてきた第一線の総合プロデューサー。

外資系総合スーパーの中で、社長室、店長や店舗運営統括の現場業務から本部の意思決定を行う部門で30年以上勤務。「菓子のムリムダムラを見つけだしそのコストと時間をかけ集め、それを境にして強みに販売力に転換する天才」と称され、独立後も各方面から依頼が絶えない。

氏が関わった企業からは「稼働で高った販売力のノウハウが体系化できた」、「付加価値に目を向けることにより新たな商品の魅力を作り出した」、「競合のチラシ戦略に驚かされることなく苦戦が回復してきた」、「菓子を越えたコスト改善のアプローチが実現できた」……など絶大な信頼を獲得している。

販売の業務にも強く、郵送DMや宅訪など、販売の仕組みの構築・運営を業務ベースで実行。総合スーパーでは珍しい店内コンシェルジュ設置活用し顧客満足度+収益増大を実現させるなど購買心理を掴んだ理論と実務力を併せ持つ。

「本業に強い本物のチェーンストア・チェーン店舗を育成したい」という強い信念の基、僅かるチェーン店舗・店長育成機関として株式会社レイブコンサルティングを設立。

現在 同社代表取締役社長。
1959年生まれ、早稲田大学人文系心理教育卒。

開催要項

下記申し込み書をFAXしてください。折り返し参加証と振込み用紙をお送り申し上げます

会社名	フリガナ	TEL	()	-
		FAX	()	-
所在地	フリガナ			
	〒			
ご氏名	フリガナ	お役職		
		Eメール	@	

FAXでお申し込みください