

チームで成果をあげる店づくり研修

研修のねらい

- 1) 店長が役割・責任に対してコミットすることの重要性を認識します。
コミットすることで、事業ひいては社会全体に貢献できるという考え方を理解します。
- 2) 個人とチーム全体のパフォーマンスを向上させる具体的取り組みの立案力を高めます。
- 3) チーム創りの面白さを知り、マネジメントサイクルを習慣的に動かせる管理者へと成長します。それにより、再現性のある成果を持続できる力を醸成します。

時間	1日目	2日目
9:00	<p>チェックイン</p> <p>■ 事業の発展に貢献する店長の定義づけ</p> <ul style="list-style-type: none">・自身の振り返り (GD)・マネジメントサイクルの定義づけと課題抽出 (GW)	<p>■ 事業の発展に貢献する店長のリーダーシップと行動原則</p> <ul style="list-style-type: none">・事業の発展に貢献する店長のリーダーシップ7つのポイント (GD)・事業の発展に貢献する店長に要求される思考、行動の原則 (GD)
13:00	<p>■ 目標の設定</p> <ul style="list-style-type: none">・目指すべき結果状態、到達レベルの決定 (GD)・ゼロベース思考で目標のブラッシュアップ・目標を行動レベルに落とし込む <p>■ 成果創出のマネジメントサイクル</p> <ul style="list-style-type: none">・短サイクルでPDCを回す・進捗状況の管理方法・組織を巻き込む	<p>■ チームワークで目標達成</p> <ul style="list-style-type: none">・チームワークで生産性向上 (ビジネスゲーム)・チームの目標設定と浸透方法 <p>■ 目標設定</p>
17:30		チェックアウト

※略記号：PW（個人ワーク）、GW（グループワーク）、GD（グループディスカッション） ※時間配分は目安です。