

サービス業の売上予算達成の為の店長研修

サービス業の売上予算達成は、目標金額の細分化とスタッフ全員の予算意識の徹底です。店長の売上予算達成とは？ スタッフのモチベーションアップの手法とは？

■ 研修のねらい

本セミナーでは、サービス業の営業現場の責任者である店長が、自店の売上予算の必達方法を無理なく習得出来るよう具体的な予算数値に基づいて研修いたします。目標金額の細分化やスタッフの予算への意識付け、スタッフとのコミュニケーション手法等を通じ売上予算管理だけでなく売上予算立案能力や店舗マネジメント力の向上も図ります。

■ 対 象

サービス業店長、店長候補。営業マネージャーから、一般営業社員まで。又、実際に売上予算を作成する立場の経営幹部や経営者にも、売上予算の達成方法を理解していただくのに最適です。

■ プログラム

●午前の部

オリエンテーション

研修の狙いと目的

1. 店長の役割

会社全体の中の役割と営業現場での役割

2. 演習（１）グループディスカッション

「売上予算達成の問題点とテーマ」

3. グループディスカッション発表・講評

4. 何故売上予算が達成できないか？

努力目標で終わっている売上予算？

●午後の部

5. 売上予算達成の指導のポイント

目標細分化とモチベーションアップ

6. 演習（２）自店の売上予算必達

プログラム作成

「具体的売上予算達成シート作成」

8. 自店予算達成方針発表（参加者各自発表）

9. 質疑応答

研修のまとめ

午前のまとめ

■ 講師料・依頼条件など

1日研修：25万円。（消費税別）。対象は20名程度。それ以上は補助講師が必要となりますのでご相談下さい。講師料のほか東京駅起点の交通費が必要です。

■ 講師よりひとこと

サービス業を中心に営業システムや処遇制度の提案が専門です。売上予算管理は、サービス業に於いて努力目標程度にしか捕らえられていない事が多く、売上予算の徹底を図る事により、企業業績も安定すると確信しております。この研修は、実際にサービス業の大型チェーンで実績のあるものです。又売上に連動した歩合制の処遇制度の構築、新事業の立上げや店長育成コンサルティングも導入いただいた企業では実績が上がっております。

■ 講師プロフィール ■

田邊 靖雄 (Yasuo Tanabe) 1951 年生まれ

株式会社パディトップクラブ 代表取締役



■ 専門分野

◇美容室・商業関係 ◇小売・流通・FC ◇消費者向けサービス業 ◇飲食・フード

■ 得意業界

◇小売・流通・FC ◇アパレル・ファッション ◇消費者向けサービス業

■ 経 歴

1974 年、慶應義塾大学商学部卒業後、株式会社三越 入社本店貴金属部、輸入特選部において高級雑貨、貴金属の販売と営業企画を行う。1985 年、株式会社パルコ入社。インテリア雑貨、生活雑貨のショッパ企画と運營業務、デベロッパーの営業及び営業企画業務、パルコ型デベロッパーのコンサルティング業務等に就く。1994 年、株式会社パルコの美容室フランチャイズ運営子会社、株式会社ニュー・ジャック・デサンジュに出向、営業部長としてフランチャイズ各店の営業分析、営業企画提案を行う。1998 年、株式会社パルコビューティーシステムズ取締役 FC 事業部長就任。フランチャイズ本部の責任者として、フランチャイズシステム加盟美容室の営業分析等の加盟店フォロー、新規加盟店開発業務、フランチャイズパッケージ作成といったフランチャイズビジネス全般の業務を行う。03 年、株式会社パルコビューティーシステムズ取締役退任。同年 7 月、株式会社パディトップクラブ設立、代表取締役就任。

■ コンサルティング実績

パルコ在職中から、パルコ型デベロッパーの運営、営業企画コンサルタントを行い、その後美容室のコンサルタント（営業企画、サロン運営、給与システム、顧客管理システム）業務を行う。2003 年にコンサルタント会社設立後、美容室フランチャイズ化、店長処遇制度構築（コンセプトから給与制度まで）等の美容室向けコンサルタントや雑貨ショッパ運営、ペットショッパ運営システム、育毛剤新規事業立上
飲食店グループの処遇制度構築等主にサービス業、小売業のコンサルタントを中心に活動中。

■ セミナーテーマ

「美容室の顧客管理と営業企画」

「美容室のフランチャイズ化のポイント」

■ PR・特記事項

1. フランチャイズシステム構築（美容、生活雑貨、サービス等）と運営全般コンサルタント
2. サービス業の処遇制度（主に給与面）構築コンサルティング
3. インテリア・生活雑貨ショッパのコンセプトワークから店造り
・・・などのテーマを中心に、「実践に基づいた成果の出るコンサルティング」を行っております。