



教育-11-09
平成23年8月吉日

会員各位

社団法人日本フードサービス協会
副会長・教育研修委員長 谷澤 憲良

現場の店長が1ヶ月先迄のワークスケジュールが立てられるようになる！ 『実践！スケジュールリング能力強化研修』開催のご案内

店長（マネージャー）は常に、会社から与えられた経営資源（人・もの・金・情報等）を有効に活用し、店舗という1つの経営体の中で期待された成果を達成することが求められています。

そのためには、自店が保有する経営資源の状況を良く把握し、自店の目的達成のための経営資源を十二分に育成し活用できるワークスケジュールを明確に立てられなければなりません。

本研修では、店長能力を強化する最初のステップとして、1ヶ月先迄のワークスケジュールを立てられることが、結果として店舗の活性化・顧客満足度を高めことに繋がり、店舗を構成する経営資源や「人の育成とモチベーション」に焦点を当てることで、「良好な人間関係」そして、「権利と義務」を理解し行動できる集団の構築を目的としています。

それらを着実に実行できる能力を身に付けることができた時、店舗のQ（品質）、S（サービス）、C（清潔）、A（雰囲気）+V（バリュー）は高まり、お客様からの支持を得続けることができます。

店長教育の一環として、会員各社の積極的なご派遣・ご参加をお待ちしております。

概 要

- ◆日 程 平成23年10月20日（木）～21日（金）通学2日間
- ◆会 場 JFセンター会議室
- ◆対 象 者 店長、店舗管理責任者
- ◆募集人員 30名（グループワークの質を高めるため、少人数制としております。）
- ◆受 講 料 お一人様25,000円（資料代、消費税込）
- ◆申込方法 同封の「受講申込書」にご記入のうえ、FAXにてお送り下さい。費用は10月18日（火）に、下記口座にお振込みください。
※キャンセルの場合、原則として受講料の払戻しはいたしかねますのでご了承ください。
- ◆振 込 先 口座名：社団法人日本フードサービス協会（普通預金）
みずほ銀行 浜松町支店 3370577
りそな銀行 芝支店 1094206
三菱東京UFJ銀行 田町支店 1513407
三井住友銀行 浜松町支店 2768194
- ◆申込締切 10月13日（木） ※定員になり次第締め切らせていただきます。
- ◆問合せ先 （社）日本フードサービス協会 担当：和田・中井 TEL:03-5403-1060

カリキュラム概要

※一部変更になる場合もあります。ご了承下さい。

第1日目		
時間	項目	ねらい
オリエンテーション		
13:00	1.研修に期待すること	研修効果向上のため、受講生自身が『なにを目的にするか』ということ明確にします。
13:45	2.研修の目的	
Session1. 人の成長サイクル		
14:00	1.生き甲斐と働き甲斐	企業は、求める『期待役割』と『期待成果』を実現するために、働く側の人材をいかに、生き活きと働く仕組みを作るか。そして人は、何のために仕事を選び、仕事にまい進するのか。ワーク・スケジュールにはその意図が含まれてはならない。
	2.マネジメントサイクル	
15:30	3.そのために必要なツール	
	4. ワーク・スケジュールの意義	
Session2. 問題提起		
15:45	1.ある事例(その問題の本質)	仕事には、常に問題が生じます。 従って、常に私たちは、解決方法を探らなければなりません。そしてその解決方法は、勘と経験だけでは、誤ってしまいます。論理的思考、これを学びます。
17:00	2.問題と課題の違い	
	3.事例研究	
まとめ		
17:15	1.得たこと、学んだこと	最後に1日の振り返りを行い、言葉に発することで、参加者自身が今日得たこと、学んだことを明確にします。
18:00		

第2日目		
時間	項目	ねらい
目標設定		
9:00	1.目標設定、アウトプット	1 日の始まりは、何をするかを設定すること、それを受講者自身にアウト・プットしていただきます。
9:30		
Session3. リーダーシップ		
9:30	1.マネジメント2つの意味	店長の責任とは何でしょうか？ その前提となる、『マネジメント』の持ちたい意義を理解し、且つその店長の行うべき任務を整理します。 また、部下である社員・パートアルバイトが、店長の指示に対して、素直に従うとは、どのようなタイプの人なのかを提示します。
	2.店長の5大任務	
	3.部下を動かす5つのタイプ	
10:30		

Session4. マネジメントサイクル		
10:45	1.マネジメント・サイクル	仕事は、やみくもに行っても、なかなか成果が上がりません。冷静に周辺状況を把握し、足らざるものを補いながら着実に進むことが最良です。 同様に店舗を一つの単体とした場合も同様です。それを、ワーク・スケジュールに盛り込むポイントをご説明します。
	2.成功の概念方程式	
	3.行動の3原則	
12:00	4.ワークスケジュール作成のポイント	
Session5. 店長に求められる法律の知識		
12:15	1.マネジメント2つの意味	パートタイムへの労働法が、平成20年4月1日から改定になり、その中で店舗の関わる基礎知識を学びます。
13:15	2.店長の5大任務	
昼食 ※各自でお取りいただきます。		
Session6. ロールプレイング		
14:15	1.仕事の指示8point	店長は、仕事の方針を多くの部下やパート・アルバイトへどのように伝えるかが重要です。 言い方一つで、喜んで自ら積極的に働いてくれますし、逆にその一言に、感情を悪くし、小さなことが大きなことになることもあります。また、指示した仕事を、確実に遂行してくれる指示のポイント等を、ロールプレイを通じて体感し、現場に持ち帰れるようにします。
	2.W.D.E.P.手法の実践	
	3.部下を納得させる7step	
17:00	4.事例研究	
まとめ		
17:15	1.得たこと、学んだこと	2日間を通じて、学び感じたことを、店舗へいかに実践として、持ち帰られるかを確かなものにするために、コミットメントとして発表していただきます。
18:00	2.Commitment(決意)	
研修終了		

講師紹介

米倉 浩伸 氏 トリガーサーバント株式会社 代表取締役

1980年株式会社ドトールコーヒー入社。

営業所ルートセールスを経てドトール喫茶経営学院にて喫茶店開業研修を担当する。

1987年、1980年に日本初登場し急成長を遂げた、ドトールコーヒーショップの全国展開を視野に入れた、FCトレーニングセンター構想に参画し、ドトール IRP 経営学院を創設し、チーフトレーナー、副学院長、学院長を歴任する。その後、社長室長、広報室長を務め、2000年に社団法人ニュービジネス協議会に出向し、起業家育成、創業サポートのために事務局スタッフとして活動する。

2002年、ドトールコーヒーに復職し、新社内教育制度を企画。人材開発部を創設し翌年幹部社員250名に施行する。その後「人事制度3カ年計画」に参画。

2005年(株)ドトールコーヒー退社。

2009年1月、トリガーサーバント株式会社設立。

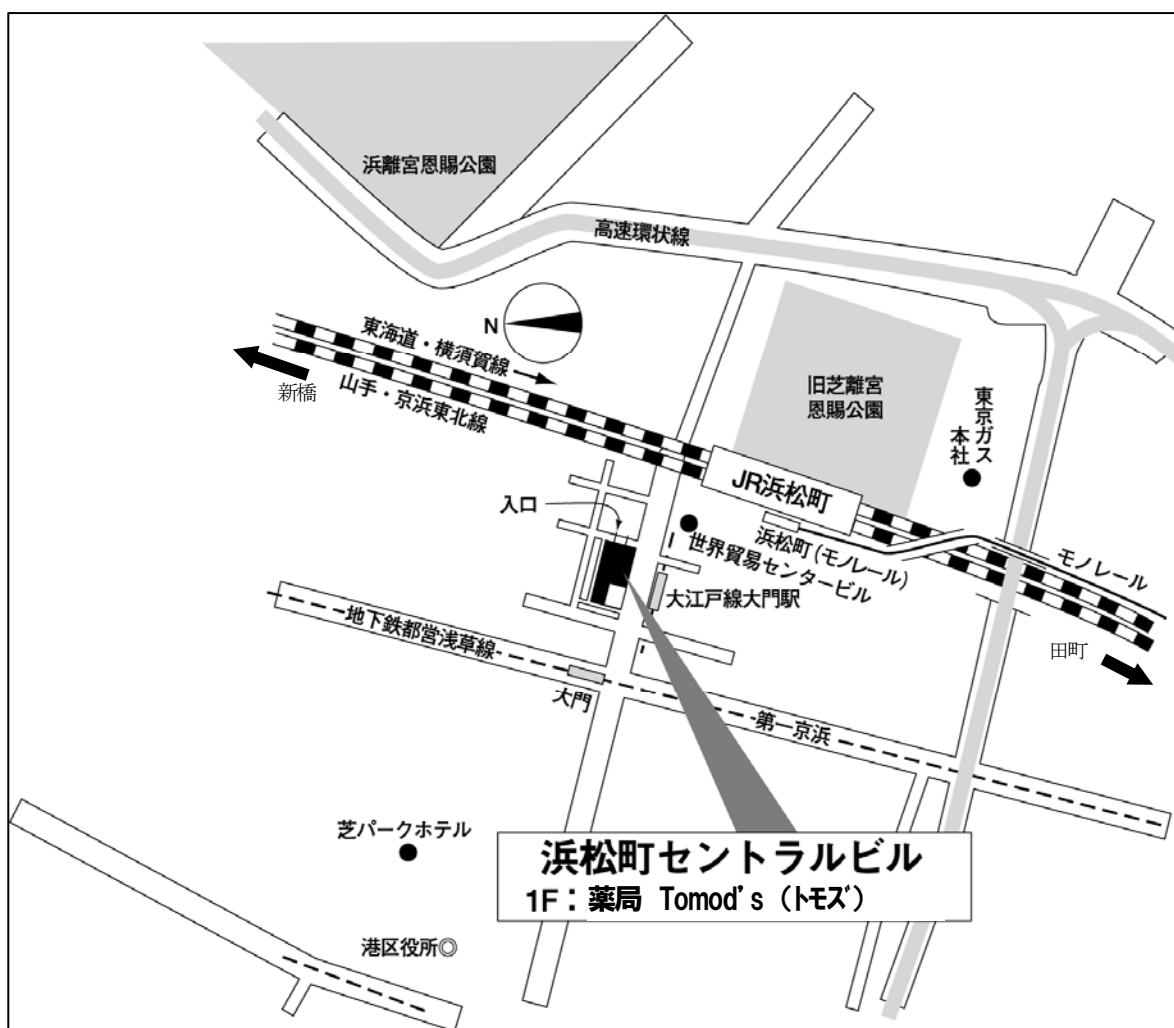
人と企業に焦点を当て、人材育成こそが企業の根幹をテーマにした人事制度構築、組織経営体制構築の専門家として、マネジメント研修の企画・実施やコンサルティングをはじめ、採用から指導・育成、評価のポイントまで、豊富な現場経験を生かし幅広い分野で活躍されている。

JF センター(社団法人日本フードサービス協会)案内図

〒105-0013 東京都港区浜松町 1-29-6

浜松町セントラルビル 10F

TEL:03-5403-1060 FAX:03-5403-1070



●JR 浜松町駅

北口下車、改札口を出た前方左手（世界貿易センタービル向かい側）のビル10F（1F 薬局トモズ）

●都営地下鉄大江戸線大門駅

B4 出口から出て、通りを渡った向いのビルです。

担当：(社) 日本フードサービス協会 和田・中井
TEL：03（5403）1060 FAX：03（5403）1070
E-mail：jf_kyoiku@jfnet.or.jp

(社)日本フードサービス協会 教育研修担当行き FAX:03-5403-1070 (TEL:03-5403-1060)

10月20日(木)~21日(金)「スケジュールリング能力強化研修」受講申込書

※該当する受講の方法に○印を入れてください。

受講者氏名 <small>ふりがな</small>	所属部署・役職	年齢	社歴

■ 貴社名 _____ ■ ご担当お名前 _____

■ ご担当所属部署・役職 _____

■ TEL _____ ■ FAX _____ ■ E-mail _____

受講料 _____ 円は、 _____ 月 _____ 日 _____ 銀行に振込予定

■ 通信欄 _____

(請求書希望等がございましたらご記入下さい)