

RMS

ひとりのカリスマより10人のマネージャーを!

9月18日(水) 12:30~開校

すでに2,000名の方が卒業しています
この秋、実力を伸ばす絶好の機会です!

78期

リテイル・マネジメン・スクール

実りの秋に向け、ただ今生徒を募集しています!

新人もこの3カ月で商人としての
ペースが身に付きます

マネージャーも部下育成の
能力がアップします

トップもこの先何をすべきかが
見えてきます



第1講《9月18日(水) 12:30開始》は、 石原靖曠校長自ら、「商業の歴史と業態の進化」を講義します

商業の歴史を正しく学ぶと、商人の未来が見えてきます

わが国の小売業はこの50年の間に、目覚ましい発展を遂げてきました。方や消滅した商売があり、一方で新たな業態が生まれ、栄枯盛衰を繰り返してきました。今はITを駆使した小売が商売の方法を変えようとしています。商業の歴史を正しく学べばこの歴史の過程を正しく捉える事が出来、これから何をすべきかということも見えてきます。だからリテイル・マネジメン・スクールの第1歩は歴史を学ぶことから始めます。

商人の基本を学び、自分で考える力を鍛える

リテイル・マネジメン・スクールは全講座36時間のうち、

自分で考えて答えを出す講座 21時間 60%

商人としての基本を学ぶ講座 15時間 40%

商業界RMSはここを重視しています

- 1 自分で考え、グループワーク、ロールプレイングを通じた実践的な講座が充実。
- 2 原理原則の反復を徹底することにより、商人としての強固な土台を作ります。
- 3 次代を担う店長・幹部候補が大きく飛躍するカリキュラムを組んでいます。
- 4 講座は業種・業態、規模の大小を問わずあらゆる方に開かれています。
- 5 全国から来られる仲間と語り合い、切磋琢磨することによって自分を磨き、志を持つ一生の友を得ることができます。



卒業証書の授与。「これでおしまい」ではなく、ここからスタート。



少人数にグループ分けしてディスカッション。

募集要項

- 対象 小売・飲食・サービス業の経営幹部候補、店長、店長候補、後継者など、中堅スタッフ
- 講座目的 3カ月短期集中で商人の精神、商店経営の基礎をマスターし、問題解決能力を高めます。
- 募集人員 30名
- 会場 商業界会館2Fホール(東京都港区麻布台2-4-9) 他
- 受講料 190,000円(税込み)
(受講料、テキスト・資料、会場費、昼食代等が含まれます。分割払い可)

キリトリ線

第78期 商業界リテイル・マネジメン・スクール 9月18日(水)開校 受講申込書

DM

受付No.	参加者氏名	年齢	職場名(店舗名)と職位	企業名
				所在地(〒)
				TEL () FAX ()
申込担当部署・氏名(連絡先)		業種・業態	店舗数	年商
			店	億円

セミナーのお申込み方法 ■上記の申込書に必要事項をすべて記入のうえ、(株)商業界「出版教育事業第1部」宛にFAXしてください。*参加者が複数の場合は用紙をコピーして使用ください。
●ご記入頂いた個人情報宛に、小社の各種案内をお送りすることがあります。送付を希望されない場合には、に印をご記入ください。 希望しない

◆お申込は
ファクシミリで **FAX.03-3224-7404** またはWEBから
<http://www.shogyokai.co.jp/>

裏面は講座内容と
スケジュールを
紹介しています

◆お問合せ先: 株式会社 商業界「教育企画部」 〒106-8636 東京都港区麻布台2-4-9 TEL.03-3224-7488

ひとりのカリスマより10人のマネージャーを!

秋期リテール・マネジメント・スクール(RMS)が開講します

商人の基本を身につけ、自分で考える力をつけましょう!

9月18日(水)~11月20日(水)

9月18日(水)・19日(木)、10月23日(水)・24日(木)、11月19日(火)・20日(水)

上記スケジュールの3か月に渡って学び、商人の基礎を作る

講座テーマと講師を紹介します

(五十音順)



校長
石原靖曠

開講講演 「商業の歴史と業態の進化」

業種店から業態店へ、総合業態からライフスタイル業態へと進化を続ける商業の歴史を解説。なぜ業態は進化し続けるのか、ウォルマートなどの例を挙げながら具体的に説明します。

最終激励講演 「商売十訓」

大きな時代の転換期にあたり、これからの時代の商人に必要なものはなにか、石原先生の激励を含めた最終講演です。倉本長治「商売十訓」と、ウォルマート創業者サム・ウォルトンの経営10か条を比較しながら商人が進むべき道を提示します。

上保陽三 「店長の総合的知識と役割理解」



強い店長になるために今すぐこの勉強をしよう!

会社の戦略を店の戦略として実践することの重要性をはじめ、店長が負うべき管理責任、組織の理解、リーダーシップ、数値責任と行動基準などについて講義します。

加藤克典 「ターゲット顧客を100%獲得する店づくり」



選ばれる店になろう! そのためにお客様像を浮き彫りにしよう!

新店を出店、或いはリニューアルする時、時間も予算も限られている中で自店をどう強化していくかは、ターゲットを浮き彫りにすることが必要不可欠です。つまり「たった一人のお客様像」を浮き彫りにすることで多くの人に支持される店になることができます。当講座は、お客様が「本当に求めていること」に応えるための方法について、ワーク形式で学習します。

木村 博 「問題解決力」



どこに問題があるか分からない。 だから、常識に凝り固まると厄介だ

店長、SVとして見落としてしまいがちなムダを見つけ、マネジメント&オペレーションを的確に行います。「その気で」見ることで、店の中の様々な課題点に気づき、最適なマネジメントとオペレーションを行うための演習を中心とした授業です。

佐藤勝人 「実践! 売り上げをつくる方法」



チラシをどこにどうまくか、店をどうアピールするか。 的確にやれば驚くほど成果が上がる

売上げが上がらない時代、新規のお客さまを呼び込むための販促の技術について、栃木県No.1カメラ専門店の代表として活躍する佐藤勝人講師が解説。自店ならではの強い単品を持つことの重要性和、その商品を軸とした販促のノウハウ・実践方法について、自身の体験をベースに具体的に講義します。

清水 均 「人材活用の基本」



パートアルバイトの気持ちを汲めば、 作業効率は飛躍的に上がり、繁盛店になる

パートアルバイト戦略化のポイントは何か、人材の採用・育成・活用のNo.1コンサルタントが解説します。採用からトレーニングの方法、生産性を上げるための仕組みづくり、モチベーションアップの方法、人件費管理のための計数の基礎知識が習得できます。

井上 剛 「売場で使える計数の基本」



計数を使いこなせると、目標と成果が はっきり見え、こんなにも仕事が楽しくなる

売場でのデータ活用のステップ、相乗積を使ったマージンミックスの方法とその応用、商品回転率を使った在庫改善の方法、その活用時の留意点、交差比率が重要な理由など、店舗をマネジメントする上で重要な計数を、基本から応用までしっかりと理解してもらいます。

並木雄二 「ストアコンパリゾン」を完全習得」



東京で最も高感度な街、自由が丘で考える。 マーケティングとストアコンパリゾン

東京で最もファッションブルで新たなスタイルを提案する街、自由が丘。そんな自由が丘の同業態で競合する店を比較することによって、顧客対象の違い、コンセプトの狙い通りに成果を上げているかどうかを検証します。また、各自で自身のテーマに基づき街をマーケティングし、より現場で使える内容を構築しています。

福島りの 「接客とチームワークのパワーアップ」



人と接する! その時あなたは どうするか。 実演で自分自身の方法を確立する

お客様、スタッフとよいコミュニケーションをとることは、店づくりの第1歩。でも、実際にはどうしたらいいのだろうか。Q&Aとロールプレイングを行なって良いコミュニケーションの取り方、考え方を身につけます。

2019年 第78期RMS講座スケジュール

会場: 商業界会館2F(港区) 自由が丘(競合店視察: 目黒区)

月	日	時間	講師	テーマ
9月	18日(水)	12:30~15:30	石原靖曠	商業の歴史
		16:00~19:00	上保陽三	店長の総合的知識と役割理解
9月	19日(木)	9:00~16:00	木村 博	問題解決能力を養う
10月	23日(水)	12:30~15:30	井上 剛	売場で使える計数の基本
		16:00~19:00	清水 均	人材活用の極意
10月	24日(木)	9:00~16:00	並木雄二	ストアコンパリゾン」を完全習得
11月	19日(火)	12:30~15:30	福島りの	接客とチームワークのパワーアップ
		16:00~19:00	佐藤勝人	実践! 売り上げをつくる方法
11月	20日(水)	9:00~12:00	加藤克典	ターゲット顧客を100%獲得する店づくり
		13:00~16:00	石原靖曠	激励講演・商売十訓

RMSで学んだ先輩の声を届けます

商業の歴史を学び、明日何をしたらいいか分かりました

おしゃれな自由が丘で、おしゃれな店づくりを考えました

店長としてやること、やってはいけないことが分かりました

接客とスタッフの教育、どちらも人間相手の勉強です

普段いかに無駄なことをやっているか、よくわかりました

販促は怖い、ちゃんとした考えの裏付けがないと無駄になります

売場での値引きや値入りの判断に自信が持てました

顧客像を絞り込むことによって、自分の目指す店がハッキリしました

採用は単なる人集めではない、チームワークの基礎作りです

講義を受ければ受けるほど、やるべきことが見えてきました