



お店の繁盛は店長次第！店長が変われば、店も変わる！！

# 「美容室のプロ店長」育成塾

ちょっと考えてみて下さい。お店を良くしたい、自分を成長させたいなど、目的があるはず。その目的に向かって行動を起こせば、結果、自分が成長します。自分が変わったら、それが自己育成です。自分を変革できないことは「気休め」と言います。変わる気がないのなら、何もするなというのが私たちの考えです。成長しているお店はオーナー以下、幹部社員、一般社員も常に新しいことにチャレンジしています。やってみることが自己育成、体験しないことは自己育成とは言いません。セミナーや勉強会に参加しているだけでは何も変わりません。時間とお金の無駄です。失敗してもいいのです！自分が変わるということは、勉強したことを実行することなのです。

講義とグループディスカッション・演習を交えた参加型の研修です。

13:00 受付

13:30 午前の部スタート

## 1. 店長としての意識改革

- ①店長の役割とは何か？
- ②目標設定・達成のための心構え

## 2. リーダーシップと身につける

- ①昔のリーダーと未来のリーダーの違い
- ②好かれる上司・嫌われる上司
- ③リーダーシップの本質

## 3. 部下の育成方法

- ①部下との関わり方の基本
- ②部下指導・育成の基本
- ③コーチング手法を学ぶ

## 4. 顧客満足のマネジメント

- ①お客様の求めている本当のものは何か？
- ②自店の強み・弱み、自分の強み・弱みを知る

## 5.クレーム対応マネジメント

- ①クレームの考え方
- ②クレームの対応・処理
- ③クレーム対応10ヶ箇条

## 6. ふりかえり

1日の研修を振り返りと決意表明



●日 時 2006年6月20日(火) 13:30～17:00 (13:00受付)

●会場 東京都港区赤坂4丁目1-6 赤坂ホワイトハウスビル  
東京メトロ丸ノ内線赤坂見附徒歩2分 (\*会場地図は後ほどお送りします。)

●参加費 1人 18,000円(テキスト代含む)

●参加対象者 店長・店長候補 (\*少数体制で行いますので12名になり次第締め切ります)

●主催 日本労務センターグループ Tel055-981-1166(コールセンター)

「美容室のプロ店長」育成塾申込書					
貴社名				ご担当者	
所在地					
TEL		FAX		参加人数	

上記ご記入の上 FAX055-981-0606 へご送信ください。