

2015年 秋季勉強会カリキュラム

■ 研 修 内 容

新大阪丸ビル

時 間	内 容		担 当
	2015年 秋季勉強会テーマ 伝播力・・・「人」にはじまり「人」に終わる ～「粗利率アップの為に強化カテゴリーの伝え方を考えよう！」～		進 行 川 口
9:45～	■ 勉強会を始める前に、連絡事項	15分	川 口
10:00～	■ 開会の挨拶	15分	松 本
10:15～	● 2015年上期の経済概況まとめ ■ 健全数値目標達成にむけて、上半期を振り返る・・・ブレンストーミング	50分	各グループ
	● 現状分析：自店の上半期数値分析 ● 2014年秋季勉強会・2015年春季勉強会～現在まで 変化できているか？ ● 地域で存在価値のある店舗へ これからの価値基準を見極める！		
11:05～	■ 上半期の数値検証から年末・来年へ向けて・・・	15分	松 本
	● 下期の業界の予測 ● 2015年年末へ向けて・・・ ● ビデオ研修で学んでいただきたいポイント		
11:20～	■ ビデオ研修『快進撃スーパーの裏側 驚きの人材力！』	50分	川 口
	● あなたはどの類人猿？ 勝ち組スーパーの超ユニーク人材教育 ● ファンを増やせ！「日本一たのしいスーパー」をつくる人間力		
12:10～	■ ビデオ研修について感想・・・ブレンストーミング	50分	各グループ
	● ビデオ研修で何を感じ！何を学ぶ！ ● ファンを増やす！ために必要なことは何か？		
13:00～	【昼 休 憩】	50分	
13:50～	■ 強化カテゴリーで粗利率アップを実現した加盟店事例		西 田
	● お米 昨年対比 売上 140.0% 粗利額 142.8% 津田本店様 ● 2015年ギフト 1月～8月累計 昨年対比 売上114.3% 粗利額 114.7% 和歌山江川店様		
14:35～	■ 強化カテゴリーで粗利率アップを実現するために・・・パネルディスカッション	5分	西 田
14:40～	■ パネルディスカッション 『上半期検証！なぜ、当店は思うように結果が出ないのか？』	70分	西 田
	パネルディスカッション議題 ①各店の上半期実績確認 ②強化カテゴリーが思ったように伸びない・・・ なぜ!? ③下半期に向けて変えるべきことは何か？ パネラー ・ドリーム掛川店 三島店長 ・酒匠米匠 マルヤマ店 丸山店長 ・酒匠米匠奈良酒店 奈良店長 ・酒匠米匠ウエダ店 上田店長 ・ドリーム東大阪店 段上店長		
15:50～	【休 憩】	10分	
16:00～	■ 2015年年末商戦 2016年の戦略について	40分	西 田
	● 変えなければ残れないもの・・・今必要な価値基準は！？ ● 変えるために何をすべきか？・・・情報をどのように伝えるか？ ● 全体はよくなる！しかし、全員が良くなるわけではない・・・		
16:40～	■ 年末に向けて、行動決意発表 記入時間	15分	
16:55～	■ 参 加 者 行動決意発表 代表者	25分	各 店 長
17:20～	■ 閉会の挨拶	10分	木 学
17:30～	■ アンケート記入		
	終 了		