

2025年
第10期
第11期

自ら考える管理職が育つ

実践リーダー塾

全国の悩めるマネージャー・部長に向けた
実務連動型 連続セミナー

PDCAで仕事の仕方を変える！

店舗展開のエリアが広域になり、店数が増えてくると**本社やブランド本部と店の関係がどんどん遠くなり店のコンディションが把握しづらくなってきます**。どの会社でもその距離を短くする為にエリアマネージャー、SV制や部門制（以下総称してマネージャー・部長とします）を敷いていますが、思ったように機能していないのが現状ではないでしょうか。

一方で、

- ・ **なかなか売上が上がらない（もっと相談できる人が欲しい）**
- ・ **スタッフのモチベーションを上げるのに苦労している（上手くコミュニケーションが図れない）**
- ・ **募集しても応募が少なくいつも人手不足で本来店長がやらなければならない仕事が後手になっている**

などなど悩んでいる店長・課長が沢山います。

このように本社やブランド本部が抱えているジレンマ（店を増やす戦略と方針が通りづらくなること）と店長・課長が抱えている悩みを解決するのがマネージャー・部長機能なのですが、マネージャー・部長としての仕事を学べる場がなく、体系的に学べる場をつくってほしいというご要望にお応えして、実践リーダー塾がスタートしました。

実践リーダー塾の特徴

①マネージャー・部長とは？が体系的に学べます

成果をあげているマネージャー・部長となかなか成果が出ないマネージャー・部長との違いは何か？などを考えながらマネージャー・部長とはどんな仕事をする機能なのかを学びます。

②店長・課長を育て社員を元気にするためのマネジメント手法が学べます

「私がやれば直ぐに売上回復出来るのに！」「何でそんな事がわからないの？」

など店長の親分的な大店長型のマネージャー・部長をよく見かけます。

このようなマネージャー・部長にPDCAサイクルマネジメントを習得してもらい店の自立型マネジメント体制づくりを学びます。

③課題店を設定し、実践的に解決手法が学べます

PDCAサイクルマネジメントを活用し、実際に課題店を設定して課題のを見つけ方、計画の作り方、そして実行した内容に対してアドバイスをしながら店を元気にするマネージャー・部長のマネジメントスタイルづくりが学べます。

マネージャー・部長は店長・課長や店スタッフが楽に、そして楽しく仕事ができる環境をつくる人だと思っています。

これはマネージャー・部長だけでなく全ての機能者に言えることかもしれませんが特に最前線で頑張っている販売現場を守っているマネージャー・部長に求められる使命（ミッション）だと思います。

楽に、そして楽しく仕事ができる＝自立型の志事（しごと）が出来る環境づくりとは？これが実践リーダー塾で伝えたいことです。

是非ご参加をお待ちしています。

塾長：鈴木 理善



こんなお悩みはありませんか？

●優秀な店長がマネージャー・部長になったのになかなか成果が出ない

マネージャー・部長は、皆さん優秀な店長・課長だったはずです。しかし、優秀な店長・課長が必ずしも優秀なマネージャー・部長であるとは限りません。

なぜなら、マネージャー・部長と店長・課長では仕事（役割）が全く異なるからです。

●マネージャー・部長の仕事が人によって様々で、基準が無い

マネージャー・部長の仕事内容やスタイルは実に様々で、あるマネージャーは頻繁に店に足を運び、店長を飛び越えて直接スタッフに指示していたり、あるマネージャーは週1日店を巡回し、店長とだけ話していたり、またあるマネージャーは、店にほとんど足を運ばず、メールと電話で店長に指示したり報告を受けたりしています。

これでは、マネージャーが交代する度に、店長が混乱してしまうことになります。

●マネージャー・部長育成のための社内教育の仕組みがない

ある企業が実施した「管理職研修」に関する調査では、管理職研修の実施率は、全体では7割で、1001名以上の大規模企業では8割、300名以下の小規模企業では5割でした。また、自社で教育の仕組みを持っているのはそのうち約2割でした。

本社の課長や店長への教育は実施されている企業もありますが、マネージャー・部長育成の為の教育を社内で行っている企業は大変少ないのが現実です。



現場（店長・課長）の実行力アップの鍵となる マネージャー・部長の育成を！

マネージャー・部長の仕事は、店長の仕事に大きな影響を与えています。

その仕事の仕方が確立できないと、現場（店長・課長）の実行力（やり切る力）が上がりません。

実践リーダー塾では、目標達成の為の効果的な手法を学び、現場での実践を通して、店長・課長とは異なる、マネージャー・部長としての仕事の仕方を学びます。

座学だけではなく、現場での実践を重ねることで、自社のマネジメントスタイルをつくり上げていきます。

学びと実践の連続で仕事のやり方が見える

実践リーダー塾は、10回の連続セミナーです。
受講者の皆さんが、それぞれの実務の中で、目標を達成する為の計画をつくり現場で実践、次回に成果や反省を持ち寄り共有、修正計画をつくり実践・・・を繰り返していただきます。
マネジメントのセオリー+好事例に学び、PDCAを繰り返し実務で実践しながら自分の仕事のスタイルを確立していきます。また、仕事をチームで進める上で必須のコミュニケーションスキルを高め、期間を通して、自己変革にチャレンジしていただきます。

前期・実行力を高めるための仕事のセオリーを身につける	日程	研修時間（13:30～18:00）の内容	次回までの実践・宿題
	第1回	●マネージャー・部長の役割 ●リーダーシップとマネジメントについて 優先順位の決め方 / 実行力を高めるために ●タイムマネジメントについて 1週間の仕事を振り返ろう / 業務整理をしよう ●理想のリーダーとは リーダーにとって重要なこと	●宿題： 前年の振り返りシート記入 ●チャレンジ： 設定したルーティーンの実施・記録
	第2回	●問題解決の手順 売上をつくり出す4つの指数 / 問題・課題・与件の整理 ●PDCAサイクルマネジメントとは 効果的な計画づくりについて / 結果目標・行動目標・実行項目 ●アクションプランを作ろう 計画づくりの実践 ●アクションプランを共有しよう 「伝わる伝え方」とは	●宿題： アクションプランシート完成 スタッフへの共有と実行 ●チャレンジ： 設定ルーティーン実施・記録&修正
	第2回終了後、個人面談あり		
	第3回	●アクションプラン共有で得た気づきを計画に活かす ●チームで取り組むためのポイント チームの巻き込み方について ●効果的な実行の方法について 継続して取り組むために / 取り組みの質を上げるために ●店巡回の目的とみるべき視点 店巡回で必要な仕込とは / 店巡回ですべきこと	●宿題： アクションプランの修正と実行 ●チャレンジ： 設定ルーティーン実施・記録&修正
	第4回	●実行して得た成果について共有 反省点について課題抽出 / 計画に対する検証・修正 ●好事例を抽出しよう 取り組みの中から、実行力を高めるポイントを見出す ●計画の修正について 実行項目の修正点を見出す アクションプランの修正	●宿題： アクションプランの結果検証・修正 ●チャレンジ： 設定したルーティーン実施・記録 &修正
	第5回	●中間発表 各グループで6ヶ月間取り組んだ結果を共有 ●実行して得た結果について共有 反省点について課題抽出 / 計画の検証・修正 ●8月に向けてのアクションプラン作成 ※第5回はリアル・オンラインどちらでも参加可能	●宿題： 修正アクションプランの共有・実行 ●チャレンジ： 設定ルーティーン実施・記録&修正
★第5回は、リアル×オンラインのハイブリッド開催 (どちらでも参加いただけます)			

店長の実行力が高まる

1年後、マネージャー・部長として、やるべきことが整理され、自信をもって店長・課長の指導、部下育成を行えるようになります。

担当店舗（部署）が店長・課長中心のチームで目標達成に迎えるようにリードし、サポートできるマネージャー・部長のスタートラインです。

人が育てばお店が育ち、顧客が育って売上が育つ。

この順番を間違えないことが、目標達成への近道だと考えます。



後期…関わる人との効果的なコミュニケーションを身につける

日程	研修時間（13:30～18:00）の内容	次回までの実践・宿題
第6回	●実行して得た成果について共有 反省点について課題抽出 / 計画に対する検証・修正 ●マネージャーが大事にすべき5つの相手 効果的な報連相とは / スピードが大切なクレーム対応 ●上司との効果的なコミュニケーション ●店舗との効果的なコミュニケーション	●宿題： スタッフへのアクションを決め実行 ●チャレンジ： 設定ルーティーンの実施・記録&修正
第7回	●実行して得た成果について共有 反省点について課題抽出 / 計画に対する検証・修正 ●スタッフの定着率を上げる為に 面接時に伝えるべきこと / 面接で見るべき視点 新人スタッフの入社時に必要なこと ●人事評価ミーティングのポイント スタッフの行動が変わる評価MT / スタッフ評価で伝えるべきこと	●宿題： スタッフへのアクションを決め実行 ●チャレンジ： 設定ルーティーンの実施・記録&修正
第7回終了後、個人面談あり		
第8回	●実行して得た成果について共有 反省点について課題抽出 / 計画に対する検証・修正 ●部下キャリア別育成手法 ティーチングとコーチング / 効果的なティーチング 褒め方・叱り方 / コーチングの3大スキル ●店長ヒアリングロープレ	●宿題： スタッフへのアクションを決め実行 ●チャレンジ： 設定ルーティーンの実施・記録&修正
第9回	●実行して得た成果について共有 反省点について課題抽出 / 計画に対する検証・修正 ●部下に寄り添うコミュニケーション手法 部下の心理を感じ考える / 共感力を高める（ケーススタディ） 退職面談で気をつけたいこと ●自身のコミュニケーションの特徴を知ろう 今後の指導で気をつけたいこと	●宿題： スタッフへのアクションを決め実行 ●チャレンジ： 設定ルーティーンの実施・記録&修正
第10回	グループ内成果発表 代表者発表 会社上司・講師よりアドバイス ●今後に向けての計画修正 ●仲間へのメッセージ まとめ 最後に贈るメッセージ ※第10回はリアル・オンラインどちらでも参加可能	
★第10回は、リアル×オンラインのハイブリッド開催 （どちらでも参加いただけます）		

※やむを得ず指定日時に参加できない場合は、後日動画で内容を確認していただきます。

●開催スケジュール・会場

第10期：2025年5月から10ヶ月

	前期（仕事のセオリー）		後期（コミュニケーション）
第1回	2025年 5月16日（月）	第6回	10月17日（金）
第2回	6月20日（金）	第7回	11月14日（金）
第3回	7月18日（金）	第8回	12月19日（金）
第4回	8月15日（金）	第9回	2026年 1月16日（金）
第5回	9月18日（木）	第10回	2月12日（木）

第11期：2025年11月から10ヶ月

	前期（仕事のセオリー）		後期（コミュニケーション）
第1回	2025年 11月13日（木）	第6回	2025年 4月16日（木）
第2回	12月18日（木）	第7回	5月14日（木）
第3回	2026年 1月15日（木）	第8回	6月18日（木）
第4回	2月13日（金）	第9回	7月16日（木）
第5回	3月12日（木）	第10回	8月20日（木）

- ・ 各回 13:30～18:00
 - ・ 期間中に2回の個別面談を行い、実務の状況にあわせてアドバイスいたします。
- ※10回のセミナーは、オンラインで受講いただきます。（第5回・第10回はリアルでも参加可能予定）
※万一、ご都合がつかず参加できなかった場合は、後日動画で受講していただけます。

●募集内容

1クラス 定員：20名 対象：マネージャー（SV）・部長及びその候補の方
人材育成の知識やスキルについて学びたい人事/教育担当の方

●参加費用

参加人数	1名あたり月会費	1名あたり総額（税込）	割引額
1名	38,500円	385,000円	
2名	37,400円	374,000円	▲11,000円
3名	36,300円	363,000円	▲22,000円
4名	35,200円	352,000円	▲33,000円
5名	33,000円	330,000円	▲55,000円

- ・ 参加費用はお1人様 月額38,500円（税込）ですが、参加人数に応じた割引がございます。
- ※期中の月会費を当月の10日までに請求させていただきます。当月月末までのご入金をお願いいたします。
※やむを得ず期中退会の場合も、その期の参加費はご返金いたしかねますのでご了承ください。

リーダー教育には自信があります！

弊社はコンサルティング会社でありながら、ショップを自ら運営して現場での問題点や悩みを常に感じとり、解決に向けて努力をしている会社です。

講師陣も現場経験が豊富な上に、時には現場に立ち、スタッフと一緒に接客や問題点の改善に取り組んでいます。

●最新事例で理解が深まります！

- ・今まさに現場で起きている最新の事例が豊富です
- ・現場ですぐに使える“より具体的”“より実践的”な事例が豊富です

弊社は2004年から12年間、商業界出版の月刊ファッション販売誌上で「店長塾」を連載しました。リーダーの在り方、仕事の仕方について様々な切り口で弊社の講師陣が執筆しました。

2005年からは、「店長塾」セミナーをスタートし、これまでに約2500名の方に受講していただいています。

近年、マネージャーやSVの方の受講も多く、店長とは異なるマネージャーの役割、仕事の仕方について、セオリーだけでなく、実務の中で体験を重ねながら身につけていただく連続セミナーを企画し、スタートさせました。



●講師力に自信があります！



塾長：代表取締役 鈴木 理善

大学卒業後、大手婦人服専門店に入社。1998年代表取締役社長に就任。2002年辞任、ワンスアラウンド株式会社設立。「チーム」と「ハンズ・オン（実践）」を武器に、企業が抱えるテーマ（課題）解決のためのソリューション・カンパニーを目指す。代表著書に「お店を必ず元気にする店長のオキテ」（商業界刊）
織研新聞に「お店を必ず元気にする 店長のためのPDCA入門」を12回連載。



講師：コンサルティング事業部 事業部長 古賀 智映子

大学卒業後、大手専門店チェーンの店長、マネージャー兼インストラクターを経て、2007年ワンスアラウンド入社。現場指導や集合研修を通じて、店長へのリーダーシップ、PDCAサイクルマネジメント研修から接客スキル指導まで、幅広く活動。月刊ファッション販売に、「ワンスアラウンドの実践リーダー塾」を2年間連載。



講師：コンサルティング事業部 チーフディレクター 滝脇 朗代

大学卒業後大手婦人服専門店入社。販売、バイヤー、マーチャンダイザー職を経て、2003年ワンスアラウンド入社。接客、パーソナルスタイリストなど現場での経験を生かした接客研修やコミュニケーション研修、マネジメント研修は「現場の悩みを理解し、即現場で役立つ」内容。現場の事例を活用しながら、具体的に分かりやすい講義を行う。

現場リーダーの為の各種セミナーをご紹介します



●実践リーダー塾ご紹介ページ

<https://www.once-a.com/service/leader>



●お問い合わせフォーム

<https://www.once-a.com/contact>

