

元気な講師が現場リーダーを元気にします！

成果に繋がる
仕事のセオリーを学ぶ

ワンスアラウンドの
店長塾



お店はリーダーで決まる！

私は「**お店はリーダーのリーダーシップとマネジメント力で決まる！**」と思っています。

しかし、そんな重要な仕事をしている店長をはじめとする現場のリーダーに対し、本社や本部は売上実績を求める一方で やりがいを持って仕事ができるような環境づくりや、リーダーを育成する為の教育などを真剣に行っている会社が少ないように感じます。

その結果、多店舗展開で出店スピードと人材育成がかみ合っていない会社や、本部と離れた遠隔地で孤軍奮闘する店舗に悩めるリーダーが増えているのではないのでしょうか？

また、まだ店舗数が少なく、教育の仕組みを自社内にお持ちでない会社も多くあります。

そんな会社のリーダーに向け、

「**販売現場をもっと元気にしたい！**」「**その為にはリーダーを元気にすることだ！！**」と考え、20年前にこの店長塾をスタートしました。

こんな私たちのミッションに共鳴していただいた会社の皆さんの参加をスタッフ一同心よりお待ちしております。



塾長：鈴木 理善

<店長塾の特徴>

①成果に繋がる！リーダーの仕事のセオリーが学べます

努力しているのになかなか成果に繋がらない！と困っているリーダーは少なくありません。ワンスアラウンドのリーダー塾は半日で、リーダーが今知りたい「成果に繋がる！仕事のセオリー」を凝縮してお伝えしています。

②人材育成や売上アップに繋がる計画の立て方が学べます

現場のリーダーのお悩みで多い内容は「人材育成」と「売上アップ」についてです。研修のプログラムは「今、リーダーが困っている事」を解決に導くように構成しています。

③仲間のモチベーションを上げるコミュニケーションが学べます

リーダーが仲間と取るコミュニケーションの質が高まれば、仲間のパフォーマンスが上がり、成果に繋がる動きが促進されます。毎日とるコミュニケーションを見直し、毎日仲間の背中を押せるリーダーに育てます。

こんなお悩みはありませんか？

●リーダーが「主体性」をもって、自ら考えて動けるようになって欲しい

リーダーには「自ら考え行動する“主体性”」が求められます。しかし、現場は人手不足の影響で経験やキャリアが浅くてもリーダーを任されているといった状態が散見されます。リーダーとしての仕事の役割や習得すべきスキルについて学ぶ機会を設け、主体的に動く事ができるリーダーを育てることが、人材不足の負のループから抜け出す第一歩です。

●目標達成に向けて、PDCAを回してチームを引っ張って欲しい

リーダーの皆様にお話を伺うと、目標達成に向けて色々なお悩み事や困っていることがあります。問題意識はあっても、それをどのように解決していくのかという引き出しや問題解決のプロセスを知らず、見様見真似で取り組むだけでは成果は出せません。目の前の問題を解決する為の手順を知り、PDCAを回すコツを知ることで、問題解決に向けての行動力と成果を上げることが出来ます。

●チームメンバーのモチベーションを高める術を身につけて欲しい

リーダーは目標達成に向けてチームを巻き込み計画を実行していかなければなりません。リーダーにコミュニケーション力が足りないと、現場のモチベーションが高まりません。十人十色であるスタッフに合わせたコミュニケーションを取るために、接し方の引き出しを沢山持つことが重要です。



成果に繋がる計画を立て 仲間と協力して継続的に取り組めるリーダーを育てる！

リーダーの仕事は、目標を定め、優先順位と基準を決め、継続する事です。とてもシンプルですが、現場で苦戦しているリーダーは多く具体的に動けているリーダーは多くないのが実情だと感じます。

リーダー塾では、参加前アンケートを基に「今悩んでいる事」に対して参加者同士のコミュニケーションを図り、具体的な行動に繋がるヒントをお持ち帰りいただきます。

店長塾カリキュラム

店長塾は**半日集中のセミナー**です。
参加前アンケートを基に参加する方々のお悩みをまとめ、解決に繋がる事例をご紹介します！
成果に繋がる計画の立て方、お店の「数字」を上げる具体策、仲間のモチベーションを上げるコミュニケーション術を学び、座談会では、なかなか言えない・聞けない今のリアルな悩みについて
も共有していただきます。

時間	内容（カリキュラム）	時間
13:00 ～13:15	オリエンテーション／塾長メッセージ リーダーの皆様へ 大切にしたいコト ・ ミッション・ビジョン ～上手く行かない時は原点に戻って考える！～	15分
13:20 ～14:35	第1講 成果に繋げるリーダーの共通点！リーダーシップとマネジメント ・ 強いリーダーシップを発揮する！誰でも出来るポイントとは？ ～リーダーが押さえないといけない4つのポイント～ ・ 成果に繋げる仕事術！マネジメント力を鍛える ～効果的なPDCAの使い方！自店の計画を進化（深化）させる～	75分
14:45 ～16:00	第2講 お店の「数字」はこう伸ばす！売上UP術 ・ 店の計画を「数字」に繋げる！ ～ロジックツリーで具体的に行動を見出す～ グループ内情報交換でリーダーの引き出しを増やす	75分
16:10 ～17:10	第3講 仲間のモチベーションを毎日上げる！会話術 ・ リーダーとしてのやる気を引き出すコミュニケーション 部下指導で毎日行う「伝える」「褒める」「叱る」を効果的に出来る リーダーになる	60分
17:20 ～17:50	特別講座 お悩み解決座談会 皆で一緒に考えよう！ ・ リーダーのお悩み解決座談会！悩んでいるのは一人じゃない！！ 講師と参加リーダーと共に今悩んでいる事を共有し解決策を増やそう！	30分
17:50～	まとめ アンケートにご協力ください	

**他社のリーダーと関わる事で自身のネットワークを広げながら
マネジメントの引き出しも増やしていただきます！**

受講者さまの感想・開催概要

●受講いただいた主な企業様（抜粋・順不同・敬称略）

2005年にスタートした店長塾は延べ560社、2500名の方に受講して頂きました！



●受講者さまの感想



改めてミッション「何のために今のお店で働いているか」
ビジョン「どのような姿を目指しているか」を意識する良い
キッカケになりました。目の前の業務に追われ、ビジョンを
見失っていた気がします。「ビジョンがあると行動の質が変わる」
は、まさに！と気付かせていただきました。

数字を出すだけでも、お店の特徴や、商品の売り方、課題点など
はかなり見えてくるなと感じました。
また、実際に数字と向き合うことで何となく感じていたお店・
企業の課題がより明確化できるような感じがしました。



●日程 年5回開催 各回 13:00～18:00【半日コース】

第1回	2025年 5月23日（金）
第2回	8月22日（金）
第3回	10月24日（金）
第4回	12月12日（金）
第5回	2026年 2月20日（金）

- 開催形態 リアル / オンライン（Zoom）
ハイブリッド同時開催
- 定 員 30名（リアル会場）
【会場】 東京都目黒区東山3-5-2 田中興産ビル
B1F カンファレンスルーム
- 参加費用 お1人様 33,000円（税込）
5名様パック 132,000円（税込）

※お申込期限は、事前アンケートにお答えいただくため、開催日の2週間前とさせていただきます。

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続けている会社です。

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（SV）や部長の方の受講も多く、店舗のリーダー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「実践リーダー塾」も年2回開催しています。



●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 マネージャー 金谷 舞

2004年にワンスアラウンド入社。販売スタッフから店長、エリアマネージャーを歴任後、ナンバーワン販売員だった実力を活かし、プロ販売員のマインド育成や接客スキルアップなど具体的かつ実践的な講義が好評。また、メンタルヘルス・マネジメントⅡ種の資格を活かし、昨今多い心の健康問題に対する対応方法やコミュニケーション方法をスタッフ育成研修やコミュニケーション研修などに盛り込み、現場ですぐに活かせる講義を実施している。



講師：コンサルティング事業部 インストラクター 恩田 亮平

東京電機大学卒業後ワンスアラウンド入社。在学中は学業の傍ら飲食業界に7年間携わり、ホール、キッチンなどを経験しエリアリーダー職をこなす。ワンスアラウンド入社後は店舗で10年以上販売職、店長職に就きながら、新社員研修を担当 現場経験を生かしサービスマインドを伝える接客研修 情熱を持って目的に向かえるチームづくり研修を得意としている。

現場リーダーの為の各種セミナーをご紹介します



●店長塾ご紹介ページ

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



●お問い合わせフォーム

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

