PDCAで
仕事の仕方を
変える！

ワンスアラウンドの
エリアマネージャー塾

全国の悩めるエリアマネージャー、SVに向けた
決定版セミナー

第2期
2020年10月スタート

新型コロナウィルス拡散防止対応として、スタートを当初の3月から10月に変更させていただきました。

ワンスアラウンドの
塾

2020.04.16作成

ONCE AROUND

何故エリアマネージャー塾を開催するか

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。
そこで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（以下総称してエリアマネージャーとします）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
・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）と店長が抱えている悩みを解決するのがエリアマネージャー機能ですが、殆どの会社が担当者任せになっていてエリアマネージャーの仕事を体系的に学ばせたいので研修をして欲しいというご要望が増えてきました。
そんなご要望に対してこのエリアマネージャー塾を開催させていただく運びとなりました。
皆さまと一緒に現場を更に元気にしたいと思っています。

エリアマネージャー塾の特徴は3つです

①エリアマネージャーとは？が体系的に学べます

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

②店長を育て店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エリアマネージャーをよく見かけます。
このようなエリアマネージャーに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エリアマネージャーのマネジメントスタイルづくりが学べます。

最後に、私の持論になりますが
「エリアマネージャーとは店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。

これはエリアマネージャー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エリアマネージャーに求められる使命（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？
これがエリアマネージャー塾で伝えたいことです。

是非多数の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になったのになかなか成果が出ない

エリアマネージャーは、皆さん優秀な店長だったはずです。しかし、優秀な店長が必ずしも優秀なマネージャーであるとは限りません。
なぜなら、エリアマネージャーと　店長では仕事（役割）が全く異なるからです。

●マネージャーの仕事が人によって様々で、基準が無い

エリアマネージャー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、エリア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。
本社の部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、エリアマネージャー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）の実行力アップの鍵となる エリアマネージャーの育成を！

エリアマネージャーの仕事は、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）の実行力（やり切る力）が上がりません。

エリアマネージャー塾では、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、店長とは異なる、エリアマネージャー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。

Copyright © 2020　ONCE AROUND All Rights Reserved

エリアマネージャー塾とは？

エリアマネージャー塾は、10回（12ヵ月）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ただきます。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（13:00～18:00）の内容	次回までの実践・宿題
第1回 10/22（木）	**●エリアマネージャーの役割** **●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を記入する **●チャレンジ：** 自分で設定したルーティーンの実施・記録
第2回 11/19（木）	（前回の宿題について） **●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 COMを高める座談会を予定	**●宿題：** アクションプランシートの完成 スタッフへの共有と実行 **●チャレンジ：** 自分で設定したルーティーンの実施・記録・修正
第3回 12/17（木）	（前回の宿題について） **●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：** 自分で設定したルーティーンの実施・記録・修正
第4回 1/21（木）	（前回の宿題について） **●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 COMを高める座談会を予定	**●宿題：** アクションプランの結果検証 修正 **●チャレンジ：** 自分で設定したルーティーンの実施・記録・修正
第5回 2/18（木）	（前回の宿題について） **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**	**●宿題：** 修正したアクションプランの共有と実行 **●チャレンジ：** 自分で設定したルーティーンの実施・記録・修正

Copyright © 2020 ONCE AROUND All Rights Reserved

店長の実行力が高まる塾

1年後、エリアマネージャーとして、やるべきことが整理され、自信をもって店長の指導、部下育成を行えるようになります。
担当店舗が店長中心のチームで目標達成に迎えるようにリードし、サポートできるエリアマネージャー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（13:00～18:00）の内容	次回までの実践・宿題
第6回 3/25（木）	（前回の宿題について） **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 **●エリア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** COMを高める座談会を予定	**●宿題：** スタッフへのアクションを決め実行 **●チャレンジ：** 自分で設定したルーティーンの実施・記録・修正
第7回 4/22（木）	（前回の宿題について） **●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：** 自分で設定したルーティーンの実施・記録・修正
第8回 5/20（木）	（前回の宿題について） **●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：** 自分で設定したルーティーンの実施・記録・修正
第9回 6/17（木）	（前回の宿題について） **●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：** 自分で設定したルーティーンの実施・記録・修正
第10回 7/22（木）	（前回の宿題について） **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	

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

Copyright © 2020 ONCE AROUND All Rights Reserved

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23店舗の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。

●講師力に自信があります！

・現場経験豊富な講師が、参加者の立場に立って分かりやすく伝えます
・考える研修スタイルで、参加者の意欲を高めます

●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1800名の方に受講していただいています。近年、エリアマネージャーやSVの方の受講も多く、店長とは異なるエリア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、いよいよスタートします。

●担当講師

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）
2018年、繊研新聞に「お店を必ず元気にする 店長のためのPDCA入門」を12回連載。

メイン講師：研修・コンサルチームマネージャー 古賀 智映子

大学卒業後、大手専門店チェーンの店長、エリア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。現場事例を取り上げ、具体的で分かりやすい講義を行う。

Copyright © 2020 ONCE AROUND All Rights Reserved

エリアマネージャー塾　募集要項

●開催スケジュール・会場

2020年5月から10ヶ月

各回　13:00～18:00（第2回・第4回・第6回は終了後座談会を開催予定）

会場：東京都目黒区東山3-5-2　田中興産ビル 地下1階 カンファレンスルーム

●募集内容

1クラス 定員：25名

対象：エリアマネージャー及びエリアマネージャー候補
人材育成の知識やスキルについて学びたいと考えている人事/教育担当の方

●参加費用

参加人数	月会費	1名あたり	総額（税別）	割引額
1名	35,000円	35,000円	350,000円	
2名	68,000円	34,000円	680,000円	▲20,000円
3名	99,000円	33,000円	990,000円	▲60,000円
4名	128,000円	32,000円	1,280,000円	▲120,000円
5名	150,000円	30,000円	1,500,000円	▲250,000円

・参加費用はお1人様 月額35,000円ですが、累計参加人数に応じた割引がございます
・累計人数は、企業様ごとに、一回目からの参加人数の累計とさせていただきます
・累計人数は、「インストラクター養成塾」「エリアマネージャー塾」の合算とさせていただきます
・2年以内の複数人ご参加を当初にご予約いただいた場合は、ご予約人数に応じた割引も可能です

＜累計人数・1人あたりの参加費用の例＞

→ INS塾　→ AMG塾

	2020年下期	2021年上期	2021年下期	2022年上期
インストラクター塾（INS塾）	10月 → 3月 1人参加 35,000円/月	4月 → 9月	10月 → 3月 2人参加 30,000円/月	4月 → 9月
エリアマネージャー塾（AMG塾）	10月 → 7月	5月 → 2月 2人参加 33,000円/月	10月 → 7月	

累計人数　**1人** →→→→→→→ **3人** →→→→→→ **5人** →以降のご参加は3万円/月です。
※2019年度の第1期からの累計人数です

予約人数　**5人** → **予め2年間を目安に、5人分の参加予約をいただいた場合の参加費は3万円/月です。**

※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。

Copyright © 2020　ONCE AROUND All Rights Reserved

●お申込みは

www.once-a.com「**ハウスセミナーお申込み**」から

※以下にご記入いただき、FAXでもお申込みいただけます。

ワンスアラウンドのエリアマネージャー塾 セミナー受講お申込書　　**お申込み期限　2020年9月20日**

■御社情報　※請求書は後日郵送致します。受講される方へのご案内をメールでさせていただきますので、メールアドレスをご記入下さい。

御 社 名				業種・業態	
フリガナ ご担当者		部署名 役職名		メールアドレス	
ご連絡先	〒　　ー TEL　　（　　）				

■受講者様情報　※太枠内をご記入ください。

お名前（フリガナ）	性別	職場名	役　職	年齢
腕須 周一（ワンス シュウイチ）	男	関東エリア	マネージャー	32

ONCE AROUND
お問い合わせは、juku@once-a.com または下記電話番号まで、お気軽に！
東京都目黒区東山3-5-2 田中興産ビル4F　**TEL：03-6412-7335　FAX：03-6412-7336**