

フードプランニングの店長教育プラン

店長指導項目

①飲食店経営の基本課題

時流を知る 繁盛店事例紹介 問題点→改善のプロセス CSとは? ...etc

②店長として心構え・使命

店長の仕事・役割 店長としての条件 組織・スタッフの考え方 QSCA管理 ...etc

③飲食業の経営数値

目標売上の設定 FLコスト管理 PLの見方 人時売上高・労働生産性 ...etc

④人材教育指導

募集/採用/初期教育 スタッフ教育の手順 正しい評価制度 P/A戦力化計画 ...etc

⑤売上アップ・集客アップ対策

まずはプラン・ドウ・シー 年間販促計画の考え方 客単価アップ対策 販促活動 ...etc

⑥店長としての実践項目

自分の哲学を持つこと 誉めてこと叱ること 率先垂範行動 社会人としての基本 ...etc

※上記6項目について、月/1回×3ヶ月(3回)を1クールとし、セミナー形式による店長指導を実施致します。
各セミナーの所要時間は通常2時間及質疑応答で約3時間位(6ヶ月)が最適ですが、遠距離という事を勘案し、本件では1回あたり5~6時間(途中休憩有り)3ヶ月とし、セミナーの最後に質疑応答及び小テストを行い、参加店長の理解度を確認致します。
最終回(3回目)の最後には、参加店長全員に、今年度の数値及び行動目標を提出して頂きます。

費用

●**セミナー実費用** : 1クール(月/1回×3回)・対象店長10名まで ⇒ **60万円** (消費税別途)
(貴社に合わせた各テキストの作成およびセミナー期間中の遠隔指導を含みます。)

●セミナーを貴社向けとして効果のあるものとするために初回面談もさせていただきます。

(現地訪問の上、初回打合せにて社長もしくは責任者の方に現状ヒヤリングおよび対象店長の情報収集をさせて頂き、上記セミナーにオリジナル課題を別途作成し指導致します ⇒ **5万円** (消費税別途))

※実際の費用は、指導対象の店長人数によって変動致します。初回打合せ後、正式にお見積もりさせていただきます。

※それぞれに要する、交通費・宿泊費等は実費をご負担頂きます。

2008年1月19日

株式会社フードプランニング 神戸支社

中尾 敏幸

●株式会社 MG MG教育セミナー予定

実施月日	セミナー内容
3/5(水)	①マネージャーの役割とは？ ・マネージャとしての心構え・必要となる考え方 ・理想的な現場をつくる5つのチェック項目 ・管理者としての本当の姿とは？ ②仕事の管理とコミュニケーション ・自分の仕事と部下に求める仕事 ・報連相の定着と、その必要性 ③小テストの実施&受講報告書作成
3/27(木)	①現場の改善(レベルアップ) ・改善の基本5S ・問題点の解決は要因分析から ・現場改善の進め方、問題解決のステップ ②部下指導方法 ・社会人としての基本の徹底 ・正しく注意し正しく褒める手段 ・正しい目標の与え方 ③小テストの実施&受講報告書作成
4/10(木)	①マネージャーとしてのリーダーシップ ・管理者として必要な判断力と決断力 ・変化に対応できる管理者としての姿勢 ・部下に信頼される管理者としてのポイント ②数値化の必要性 ・仕事の数値化の効用 ・マネージャが把握しておく3つの数字 ・数字から背景を読む ③小テストの実施&受講報告書作成
4/24(木)	①経営参画意識を持つと言う事 ・会社のビジョンと自分のビジョン ・自分の担当業務以外の仕事も把握すること ・目標達成の為に行動指数 ②自己啓発で常にレベルアップせよ！ ・各個人のレベルアップの必要性 ・仕事のマンネリ化とそのチェック項目 ・管理者としての7つの自覚 ③小テストの実施&受講報告書作成
5/8(木)	①稼ぐマネージャーになるために！ ・必ず必要な経営者との一体感 ・稼ぐと言うことの意味 ・管理者が実践する稼ぐ為の手段 ②人材教育と人事考課システム ・人材教育の必要性とそのシステム化 ・連動している教育と評価制度 ・それぞれの構築の仕方 ③教育制度と評価制度構築についてのミーティング ・次回セミナー時まで全MGで内容構築 ④受講報告書の作成
5/22(木)	①教育制度及び評価制度の発表 ・内容検討、検証、修正、必要なツール等 ・実施時期、モデル店決定、各シュミレーション ・全店導入までのスケジュール、問題点及び改善策の検討 ・店長会議に向け報告用資料の作成 ②受講報告書の作成
5/23(金)	・店長会議(約1時間で予定)