



社長・運営部長のための
稼ぐ店長の
育て方
セミナー

本当に強く儲かるチェーンになるために、
人時売上の高い店舗網と運営体制を築く・稼ぐ店長育成の実務を公開

競合企業と一線を画し独自の立ち位置を確立させたい！圧倒的に収益力の高い店を実現したい！

店長をどのように指導すれば「生産性の高い店」を成立させる事ができるのか、

人時売上の高い店舗を実践していくための具体的戦略を公開。

そのためには世間でよく言われている

- ・チラシの日替わり商品が競合よりも安ければ勝てる
- ・いい売場さえ作れば、お客様から支持され利益は後からついてくる
- ・管理職が長い時間 店にいて状況掌握することが重要
- ・儲かっている競合他社の新店や代表店舗を覗いてマネすればうまくいく…
- ・売場の数値と過去のP/L を読み込めれば店舗経営に強くなる、
- ・部下のモチベーションを上げるための話し方を変えれば士気があがる

緊急
開催!

といった話を信じ、遠回りしているケースがあまりにも多い。

すべて、店の人時生産性改善とは無関係だからだ。

そのため、どんな優秀な店長であっても、基本となる人時売上を引き上げる

仕組みがわからなければ、

人手をかけただけの儲からない結果で終わってしまう。

幾多の企業で高い生産性を実践してきたコンサルタントとして断言します。

強いチェーン経営を実現するためには、全てを人時生産性に変換し、

自分が動かずとも毎年利益更新を実現させていく仕組みを作る方法が最強だ
ということを!

この度 数多くの人時生産性を改善させてきた貴重な実務ノウハウを

「実力店長を輩出し大きく稼ぐための3大ステップ」として公開するものです。

社長ならびに、事業部長、店長の参加を強くお勧めします。

裏面もご覧ください。

コンサルEXPO2021 [春]
3/18(木)・19(金) オンラインで開催!

実力店長を育成し高収益店を実現する 3つのポイント

戦略1

圧倒的な
差別化を実現する
独自の人時売上
最大化戦略

戦略3

店長がやるべき
リモート
コントロール
戦略とは

戦略2

収益力を
強く長く維持する
非効率業務
改善戦略



講師紹介 伊藤 稔(いとうみのる)専任講師

人時売上最大化で、企業の利益率を大きく変える チェーン経営コンサル
タント。前職で破綻寸前の大手GMSを黒字転換に導き、連続増収増
益の実現を果たし立役者。「今までのカイゼンによる利益の桁が違う」「過
去最高益を出すことが出来た」「収益構造を変え組織の新陳代謝も同時
に実現出来た」と各企業社長からの依頼が絶えない。

開催要項

開催方式：ZOOMオンライン(ウェビナー)ライブ 各回40分

開催日時：2021年 3月18日(木) 11:30~12:10 / 15:45~16:25

2021年 3月19日(金) 13:30~14:10

受講料：おひとり1万円 早期割引特典あり

(PayPalによるクレジットカードによる支払い限定とさせていただきます)

お申込み方法

「日本コンサルティング推進機構 コンサルエキスポ2021」

申込ウェブサイトよりお申込みください

<https://www.jcpo.jp/expo2103a>



<https://www.jcpo.jp/expo2103a>