

【お店は人なり！ 繁盛店づくり】 マクドナルド・元営業統括マネージャーに学ぶ…

【経営者・管理者セミナー】



マクドナルド流・驚きのノウハウを公開！ 繁盛店をつくる『気づく力』

～With・After・Post コロナ時代にあるべき姿を検証しよう！



世界的な新型コロナウイルスの流行による外出自粛要請や緊急事態宣言の発令により、飲食業のみならず多くの「店舗ビジネス」は、営業時間の短縮、または一時閉店するなど、かつてない存亡の危機を迎えました。終わりがはっきりとは見えない厳しい日々が続く中、たくましく生き残るすべを身に付けていくことが必要です。「売上げを伸ばす店」と「売上げを下げってしまう店」の決定的な違いとは、経営者・店長・リーダーの「気づく力」。この有無によって、知識も経験も、リーダーシップさえも変わってくる！「気づく力」とは、「問題点やチャンスを見極める能力のこと」…お店の売上げを伸ばし、利益を増やしていくためには、この「気づく力」を磨き上げていかなければなりません。この能力を身につけ、お店の売上げを伸ばし、アフターコロナの時代を、たくましく生き残る・身につけておくべき術をわかりやすく伝授します！

【主な講座内容】

- 繁盛店が気づいている5つの「気づく目的」
 - ・なぜお客様が来るのか ・お客様が来る理由は ・なぜ来ないのか …など
- 「気づきポイント」を見つける…偶然ではなく意図的に「気づく」
- 「気づきやすくなる」ための16のコツ
- 相手軸視点の活用
- 五感を使いこなす…「気づく力」の使い方
- 「気づく力」を鍛える…
 - ・「観る力」 ・「聴く力」 ・「情報を集める力」 ・「考える力」

◎ 気づいたら行動しよう！…放置厳禁

講師紹介

(株)PEOPLE&PLACE 代表取締役



まつした まさのり
松下 雅憲 氏

中小企業大学校講師

(財)生涯学習開発財団認定

プロフェッショナルコーチ

1958年大阪生まれ。1980年、日本マクドナルド(株)入社。店舗運営の現場と出店戦略に関わること25年。2005年4月、とんかつ新宿さぼてんを運営する(株)グリーンハウスフーズに入社。執行役員として経営情報室を立ち上げ、経営情報の見える化、出店戦略システムの構築、さらにエリアマーケティングとコーチングを応用した店長育成システムを導入し、V字回復に貢献。2012年4月(株)PEOPLE&PLACEを設立代表取締役就任。現在は独自のノウハウを駆使し、売上向上・人材育成などの成果を上げ、小売業及び外食産業の成長に貢献し、1000人以上の店長を「自律型店長」に育てている。

主催：日光商工会議所

共催：(公社)鹿沼日光法人会日光支部



令和3年12月3日(金)

14:00～16:00

日時

【場所】 **プライダルパレスあさの**
(日光市平ヶ崎 188-1)

【定員】 20名 (コロナ感染症対策として
定員になり次第締め切り)

受講無料

★★【申込先・申込方法】★★

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。

【申込先】日光商工会議所 中小企業相談所

TEL:0288-30-1171 FAX:0288-30-1172

- 参加者はマスク着用、アルコール消毒にご協力をお願いします
- 当日に発熱や咳が出る方はご参加をお控え下さい
- コロナ感染状況によっては、オンライン開催もしくは中止になる場合があります

令和3年12月3日(金) 「繁盛店をつくる“気づく力”」セミナー参加申込書 ※切り取らずにFAXして下さい。

日光商工会議所 行(FAX 0288-30-1172)

申込日：令和 年 月 日

事業所名			
所在地	〒	-	受講者名
TEL/FAX	TEL	FAX	

★ご記入いただいた情報は、本セミナーの運営以外の目的で使用することはありません。当所から連絡が無い限り受講可能ですので当日は直接会場までお越しください。