

現場を元気・笑顔にするセミナー

年間会員(3月会員)募集中

店長塾

現場のリーダー(エリアマネージャー・店長)向け
実践型セミナー

全ての結果(売上が悪い・人が辞める)は必然であり、偶然ではありません。
「ワンスアラウンドの店長塾」は、この結果を変えるための「仕事の仕方」を事例を交えて具体的に学べる実践型セミナーです。

- 年2回開催 初夏塾(5月・6月開催) 秋塾(10月・11月開催)
- 2日間コース 1日目 13:00~18:00 2日目 10:00~18:00
- 受講料 48,000円(2日間コース・消費税込・お弁当代を含む)

CONTENTS(カリキュラム例)

- 第1講:P・D・C・Aのスキルがお店を元気にする!!
- 第2講:コミュニケーション力でチーム力UP!
- 第3講:計画づくりと課題対策!店長の営業スキル
- 第4講:楽しく・簡単・即実践!トレーニングスキル

年間会員【店長塾コース】概要

- ・入会期間(3月会員)
2016年3月~2017年2月の1年間
- ・基本料金(1口当り)150,000円
(年間受講人数:5名/1人当り30,000円)
- ・追加受講の場合 30%OFF
(お一人様受講料 33,600円)

店長養成塾

現場を支えるサブ店長向け
実践型セミナー

次の店長は育っていますか?今、サブ店長が育っていて、店長と二人三脚でスタッフを引っ張っているお店が元気です。
サブ店長とは?そして真のリーダーとは?を、現場主義でわかりやすく学べるセミナーです。

- 年2回開催 春塾(2月開催) 秋塾(8月開催)
- 1日コース 10:00~18:30
- 受講料 19,000円(消費税込・お弁当代を含む)

CONTENTS(カリキュラム例)

- 第1講:リーダーシップとは?[サブ店長の役割と重要性]
- 第2講:接客スキルのOJT手法
- 第3講:計数知識について
- 第4講:基本の売場づくり講座

年間会員【店長養成塾コース】概要

- ・入会期間(3月会員)
2016年3月~2017年2月の1年間
- ・基本料金(1口当り)60,000円
(年間受講人数:5名/1人当り12,000円)
- ・追加受講の場合 30%OFF
(お一人様受講料 13,300円)

営業塾

デベロッパー営業担当者向け
実践型セミナー

テナントの店長・スタッフをやる気にさせる営業担当者とは?
「自分のSCをもっともっと元気にしたい!!」と考えている若き営業担当者の方へ「全ての答えは現場にあり」を信条とする当社ならではの
実践型セミナーです。

- 年2回開催 春塾(4月開催) 秋塾(11月開催)
- 1日コース 10:00~18:00
- 受講料 20,000円(消費税込)

CONTENTS(例) 以下のような実践的テーマを設定しています。

- ・営業担当者の基本・実務編(春)
テナント力を引き出す
「リーダーシップとマネジメント」「マーケティングの視点」
「CS施策の活かし方」「コミュニケーション力」など
テナントコミュニケーション・課題店活性化などの実践ノウハウを解説します。
- ・SC事例研究編(秋)
インタビュー取材と現場取材をもとに現場の生の事例を具体的に紹介します。
「環境/MD編」「CS/ES編」「マネジメント編」

年間会員【営業塾コース】概要

- ・入会期間(3月会員)
2016年3月~2017年2月の1年間
- ・基本料金(1口当り)63,000円
(年間受講人数:5名/1人当り12,600円)
- ・追加受講の場合 30%OFF
(お一人様受講料 14,000円)

現場を元気・笑顔にするセミナー

2016年 スケジュール

セミナー名	2016年 4月	5月	6月	8月	10月	11月	2017年 2月
店長塾		東京A 18日(水)・19日(木) 東京B 25日(水)・26日(木)	大阪C 8日(水)・9日(木)		東京A 12日(水)・13日(木) 東京B 19日(水)・20日(木)	大阪C 16日(水)・17日(木)	
店長養成塾				東京A 18日(木) 東京B 25日(木)			2017年 東京 16日(木) 23日(木)
営業塾	東京 15日(金) 大阪 22日(金)					東京 11日(金) 大阪 18日(金)	

ワンスアラウンドのハウスセミナー 年間会員(3月会員)入会申込書

下記のとおり ハウスセミナー年間会員(3月会員)への入会を申し込みます。

		申込日	2016年	月	日
御社名		申し込み内容	<input type="checkbox"/> 【店長塾】コース <申し込み口数> <input type="text"/>		
部署・お役職			<input type="checkbox"/> 【店長養成塾】コース <申し込み口数> <input type="text"/>		
フリガナ ご担当者名			<input type="checkbox"/> 【営業塾】コース <申し込み口数> <input type="text"/>		
ご連絡先	〒	—	TEL ()		

お申し込みはFAXで **FAX : 03-5499-1334** まで お送り下さい

お問い合わせ: TEL 03(5754)3414 ワンスアラウンド株式会社 担当:高木・池田



ワンスアラウンド株式会社

東京都世田谷区奥沢3-47-17東急奥沢駅ビル3F
TEL:03-5754-3414 FAX:03-5499-1334