



《コースの狙い》

～店舗の成長を支える戦略的リーダーとしての役割を果たす～

1. スーパーバイザー(SV)の役割と責任を明確にする
 - ・・・本部の方針を現場に伝えるだけでなく、現場の課題を把握し、適切な解決策を提案する役割
2. 店舗運営力を強化するための実践的スキルを習得する
 - ・・・情報収集、競争分析、売上向上策の立案など、店舗運営に必要な戦略的思考を身に付ける
3. 現場との効果的なコミュニケーション力を向上させる
 - ・・・店長や主任(チーフ)との円滑なコミュニケーションを行い、指導力・コーチングスキルを高める
4. データに基づく仮説立案と問題解決能力を強化する
 - ・・・数値(売上・粗利・在庫・回転率)を分析し、課題の仮説を立て、改善策を実施するスキルを養う
5. 人材育成と労務管理の重要性を理解し、組織の成長を促進する
 - ・・・SVとしての影響力を活かし、現場の士気を高め、優れた人材を育てる環境を作る。



・・・主なカリキュラム・・・

I. SVの役割とは？

1. SVの職能要件について
2. 店舗運営力を強化するための基盤
3. SVが実施すべき情報分析 他

II. SVの機能とは？

1. SVに必要な機能
2. SVに求められる能力
3. SVがもたらす現場への影響力 他

III. SVが行うべき重要業務

1. SVが行うべき店舗チェックとは
2. SVが行う店舗巡回のルール
3. SVは店舗での指示事項を明確にする 他

IV. SVが行う現場の情報収集

1. 3C分析で情報収集をする
2. SVの改善立案と実行の際のポイント
3. SVは数値の向上につながる提案をする 他

V. SVのコーチングとトレーニング

1. 人手不足解消のために実施すること
2. 人手不足対策は〇〇〇〇が一番効果的！
3. 高齢化対策(再教育) 他

VI. SVの現場との関わり方

VII. SVのコーチング

VIII. 離職の予防・人材の定着(参考)

* アレンジ可能です。ご相談いただけますと幸いです。