



SCにおけるテナント従業員 年間教育計画のご紹介

株式会社サクセスロード経営研究所
東京都調布市布田1-40-2 アクシス調布405
TEL:0424-82-5130 FAX:0424-82-5368



弊社の6つの取り組みスタンス

1. 単なる教育計画のご提案に止まらず、ディベロッパー様の理念、目標の達成に向けた年間教育計画の基本コンセプトからご提案いたします。
2. ご提案する教育計画は、教育のための教育ではなく、館として成果創出（売上創出・顧客創出）のためのプロセスとしての教育プログラムです。
3. 館の成果創出のために、年間計画を通じて、PDCAサイクルを回していくことで、具体的な行動変革に結び付けていきます。
4. 短期的な問題解決と、中期的な視点で課題解決に向けたオリジナルな（他社にない）研修コンテンツを提供いたします。
5. 館の特性、業態の特性に沿ったコンテンツをご提供することでディベロッパー様はもちろんのこと、参加いただくテナント従業員の方々に満足いただける内容です。
6. 研修のご提供だけではなくディベロッパー様の成功のためにさまざまな情報を提供させていただき、かつきめ細かいご相談に乗らせていただきます。

駅ビル大型ディベロッパー様

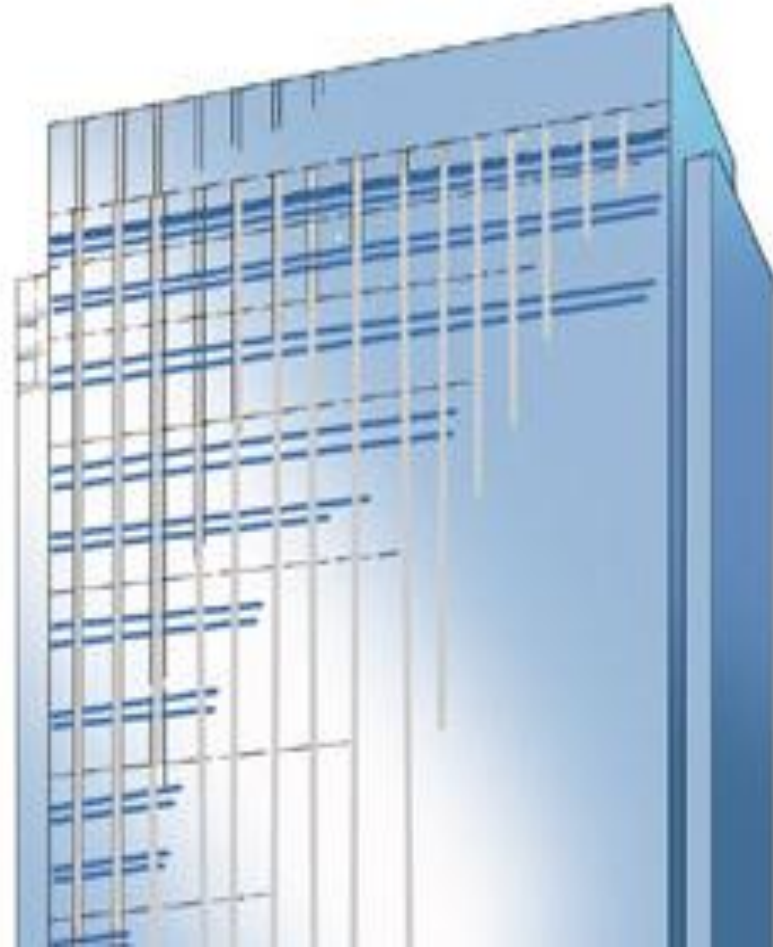
1. ディベロッパー様の概要・特徴

★概要

2011年オープンの駅ビル
大型規模ディベロッパー様

★特徴

幅広い業種の専門店でフロアが
構成され、テナント数は230店舗



当社ではオープン時の2011年から3年間での教育計画に携わらせていただいております

2. 企画提案時のディベロッパー様の課題・ニーズ

「オープン時」に焦点を当てた
教育計画こだわりすぎずに
中期的な視点で教育計画を
考えるべきではないか・・・

働くスタッフ全員が誇りと
情熱をもってCSIに取り組める
環境を創りたい

お客さまに愛され、
楽しんでいただけるような街
(ショッピングセンター)をつくりたい

SCの独自性を発揮する
ためにはどうしたら良いか・・・



3. 年度教育計画におけるコンセプト

ディベロッパー様の想い

お客さまの心に適う感動のサービスを創造し、
笑顔あふれるSCの実現をめざす。

当社コンサルタントで企画したコンセプト

初年度

“心に適うサービス”に情熱と誇りを持って取り組む体質づくり

2年目

3年目を見据えたPDCAとナレッジの共有

3年目

2年目の改善施策をさらに発展させ、
ディベロッパー様の特性に合わせた、独自のスタイルを確立

4. 成果・ご担当者様、テナント様の声

オープン初年度、最高のスタートを切ることができました！！

店舗担当者様



オープン当初だったため、何もかもが初めてで、どうしても目先の課題に忙殺されがちだったのですが、中期的な視点から研修計画が落とし込まれていたため、2年目以降の売上につながる効果的な研修を実施してもらえたと感じています。また、接客サービス調査やVMD調査との相乗効果で、効果的な研修になったと思います。

受講者様①



毎回、新しい発見のある研修でした。まず自分が示し、自然に他のスタッフの笑顔とお客さまの笑顔を引き出せるように頑張りたいです。

受講者様②



目標を明確にし、達成するための取り組みを徹底できるようになりました。スタッフの意識が同じになり、チームが一体化しました。

受講者様③


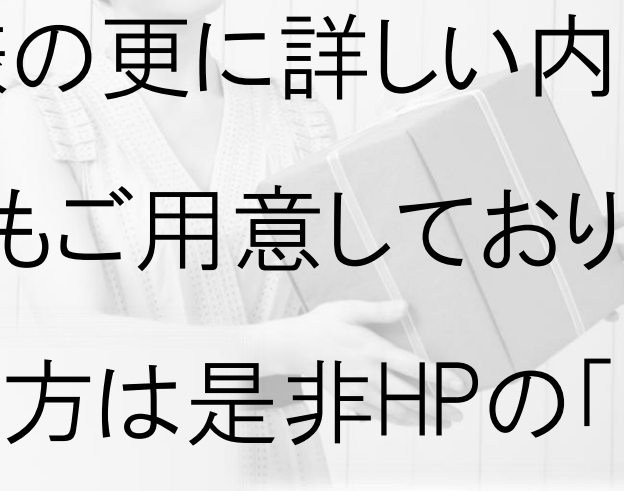
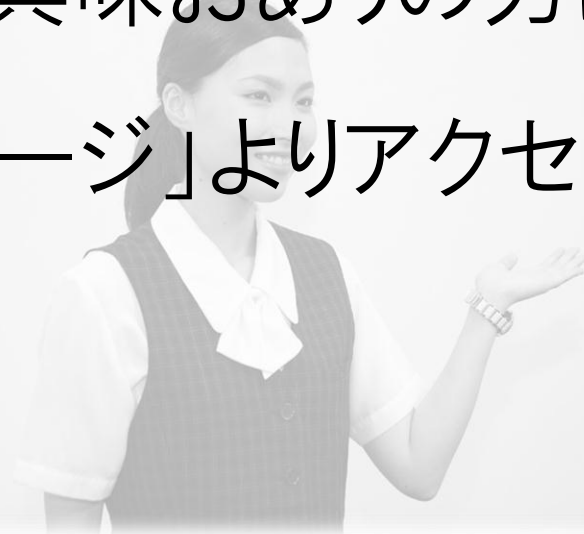


今回の研修を通して、スタッフの意識の変化が出てくると感じました。お店全体の雰囲気の変化が起こると思います。

受講者様④



時間がとてもはやく経ち、とても勉強になった研修でした。先生のお話がたくさん聞きたいと思いました。



こちらの企業様の更に詳しい内容や他多数
の施設様事例もご用意しております。
ご興味おありの方は是非HPの「問い合わせ
ページ」よりアクセスください。