

“売れる店”を作る人財を育てる！
FAショップマネジメント・ゼミ／マネジメントコース

カリキュラム

2011年9月27日～2012年1月10日／毎週火曜日／講義時間： 19:30-21:30

テーマⅠ

マネジメントを知る

・組織論から導入し、マネジメントの
仕事環境を正しく認識する。
・必要な知識、スキルの概要を
整理する。

【1】 9月27日(火) 組織論(仕事とマネジメントの関係を知る)

【2】 10月4日(火) マーケットを知る／ファッション業界に求められること

【3】 10月11日(火) 特別講座[1](業界でご活躍する有名ゲストをお招きします。)

テーマⅡ

利益と売上を取る

・マネジメント対象の理念&ビジョン、
戦略、戦術ベースプランを練る
・人、物、金(=資産・経費)を
運用するためのスキルを学ぶ

【4】 10月18日(火) 利益を上げる為の数字のとらえ方 (売上・粗利・経費・他)

【5】 10月25日(火) 現状分析(移動累計活用)

【6】 11月1日(火) 分析視点を学ぶ(PCPマネジメント活用)

テーマⅢ

売れる売り場をつくる

・具体的な運用(作戦)の立て方と
運用を考える
・事例を取り上げてワークスタイル
で掘り下げる
(課題⇒改善の動きを学ぶ)

【7】 11月8日(火) 売れる販売計画を立てる(品揃え・VMD・VP)

【8】 11月15日(火) 売れる接客をする

【9】 11月22日(火) 特講講座[2](業界でご活躍する有名ゲストをお招きします。)

テーマⅣ

人材を育てる

・具体的な運用(作戦)の立て方と
運用を考える
・事例を取り上げてワークスタイル
で掘り下げる
(課題⇒改善の動きを学ぶ)

【10】 11月29日(火) ヴィジョンと目標を共有する

【11】 12月6日(火) 達成に導く管理能力を磨く

【12】 12月13日(火) モチベーションをコントロールする

テーマⅤ

折衝する

・社内・外との円滑な関係を築く為
の折衝に必要な知識、スキルを
学ぶ

【13】 12月20日(火) 自社に有利な折衝スキルを磨く(情報収集・ニーズ・共有・説得力)

【14】 12月27日(火) 社内組織を有効活用する(事業部・他セクションとのコンセンサス)

【15】 1月10日(火) 特講講座[3](業界でご活躍する有名ゲストをお招きします。)

※内容は変更になる場合がございます。