

鎌田真司の 経営方針が現場に落ちる 仕組みの作り方

経営者として最大の仕事は経営理念をつくり、あるいは継承し、それを組織の末端まで浸透させ続けることです。

しかし、言うは易し、行うは難しの典型例で、「末端まで浸透させる」ことほど難しいものではありません。

講師の鎌田真司氏は多くの小売り、サービス企業でトップの経営方針を現場の女性パートさんにまであまねく浸透させ、その結果、業績を上昇させてきた方です。

是非、この機会にこのセミナーをご活用頂ければと思います。



BSK代表取締役 **鎌田真司**

かまた しんじ●1962年徳島生まれ。「強い組織づくり」「モチベーションの高いリーダー育成」「現場イノベーションの実践」をテーマとした企業指導で大きな実績を上げる。信州大学ビジネス特別講師。日本食育コミュニケーション協会講師。主な指導先に、ハローデイ、ガンビー、JAホクレン、大阪いずみ市民生協など。躍進するローカルスーパーマーケット企業を多く指導する、気鋭のコンサルタント。著書に「感謝・感動・感涙経営～ハローデイの実践」「会社がまるごとポジティブになれば売場が輝く～リバイブマネジメントのすすめ」(商業界刊)。

カリキュラム内容

1日目 11月20日(水) 13:00～17:30

第1講座 経営方針が現場に届かない理由

第2講座 経営方針が落ちている現場と落ちていない現場の差とは？

第3講座 経営方針が落ちれば業績は自ずと上がる仕掛けとは？

交流会

2日目 11月21日(木) 9:30～15:00

第4講座 経営方針の作り方から落とし込むまでのシナリオづくり

第5講座 経営方針が落ちると魅力あるリーダーが育ち、使命感で働く女性パートさんが輝く

第6講座 自社に合った経営方針を落とす仕組みが人時生産性と売上げのバランスをもたらす

開催日 **2013年 11月20日(水)～21日(木)**

会場 **商業界会館2階セミナールーム**
東京都港区麻布台2-4-9
(日比谷線神谷町駅徒歩7分)

価格 **68,000円(税込)**
(交流会費、2日目の昼食費含む)

※内容、会場等は変更になる場合がございます。

キリトリ線

鎌田真司の経営方針が現場に落ちる仕組みの作り方 2日間受講申込書

DM

受付No.	参加者氏名	年齢	職場名(店舗名)と職位	企業名
				所在地(〒)
				TEL () FAX ()
申込担当部署・氏名(連絡先)		業種・業態	店舗数	年商
			店	億円

セミナーのお申込み方法■上記の申込書に必要事項をすべて記入のうえ、(株)商業界「教育企画部」宛にFAXしてください。*参加者が複数の場合は用紙をコピーして使用ください。
●ご記入頂いた個人情報宛に、小社の各種案内をお送りすることがあります。送付を希望されない場合には、に印をご記入ください。 希望しない

◆お申込はファクシミリで **FAX.03-3224-7404** またはWEBから **http://www.shogyokai.co.jp/**

◆お問合せ先:株式会社 商業界「教育企画部」 〒106-0041 東京都港区麻布台2-4-9 TEL.03-3224-7488

(株)商業界主催 「経営者限定クローズドセミナー」へのお誘い

(株)商業界主催「経営者限定クローズドセミナー」

鎌田真司の 経営方針が現場に落ちる仕組みの作り方

このセミナーは(株)商業界が若い世代の経営者の方に限定でお声掛けしているセミナーです。

内容は、(株)BSK代表 鎌田真司講師による「経営方針が現場に落ちる仕組みの作り方」です。

鎌田講師はスーパーマーケットをはじめとする様々なチェーンストアで、「経営理念や経営トップの方針を女性パートさんにまで浸透させる」ことで業績を上げてこられました。

商業界ではこの手法を多くの経営者の方々に知って頂き、経営に活かして頂ければと思います、このセミナーを企画させて頂いた次第です。

創業経営者と違い、創業経営者を継いで経営トップに立った場合など、多少の色眼鏡や「御手並み拝見」的な視線にさらされることも多いことと思います。

そうした環境、視線を打破して会社を維持発展させていくには、トップとしての方針をいかに現場に落とし込めるかがカギになってきます。

実際、セブン-イレブンにおける鈴木敏文氏を例にとれば、彼がスーパーバイザーを全員集めて行うOFC(オペレーションフィールドカウンセラー)会議で話したことはほとんど例外なく店舗の現場まで降りて行きます。

そのことをもって、セブン-イレブンの強さの源泉とする人はセブン-イレブンの出身者であればあるほど実感していることです。

そして彼らは続けて、「いかに他の小売業が徹底という部分でなっていないか。例えばドラッグストアなんかから割がいいところじゃないか」と話すわけです。

2000年代までは、売場面積を大きくしたり、ショッピングセンター化をしたりといった具合にハードによって集客力を上げることもできましたが、少子高齢化の進む中、そればかりでは限界があります。

今再び、「なんのために人が集まって仕事をしているのか」ということに目を向けて地道な努力を重ねるべき時かもしれません。

その努力の方向と方法として鎌田さんのプログラムに直接触れて頂きたいということです。

お忙しい中、急なお誘いで恐縮ではございますが、別紙にあります開催日時、開催場所、ご参加費をご確認の上、是非、この機会にこの会をご利用頂ければと思います。

ご検討のほど、何卒、よろしく願い致します。

(株)商業界 教育企画部 部長

工藤澄人

平成25年9月11日