

商業界 リテイル・マネジメント・ スクール

小売・サービス業経営の原則と理念を学ぶ

貴社の人材育成は、

RMSに
お任せ下さい!

4月開講 59期生募集中!

接客・販促の技術から、人材育成・計数の手法まで学ぶ、
充実の10講座!!

※一部変更になる場合もございます。予めご了承ください

4月14日	第1講 12:30 ~15:50	革新事業開発の トップコンサルタント 石原靖曠 「商業の歴史と業態の進化」 戦後以来の日本・及び世界の商業史、業種・業態の進化についてなど、商業に携わる者が知っておくべき基礎知識を修得します。
	第2講 16:00 ~19:00	栃木県No.1 カメラチェーンの経営者 佐藤勝人 「販促の基本」 チラシ、ホームページ、イベントなど、お客様の興味を引くための技術について、その考え方、作り方、活かし方を学びます。
4月15日	第3講 9:00 ~12:00	理論と実践に基づいた 経営指導に定評 上保陽三 「店長の総合的知識と役割理解」 店長の職務の内容・範囲と、組織の中で求められる役割、行動の指針とすべき考え方について学びます。
	第4講 13:00 ~16:00	計数・データ活用 指導の第一人者 白部和孝 「売場の計数」 売場の数字データの活用は、売上アップと利益確保のためには必要不可欠。店長、サブとして絶対に理解しておくべき計数について学びます。
5月18日	第5講 12:30 ~19:00	科学的売場づくり 徹底指導 並木雄二 「売場づくりと競合店視察」 都内近郊の話題の地域、商業施設を訪れ、優れた売場づくり、販促、接客などを視察・学習します。 59期より新たにスタート! 都内近郊の注目商業エリアを、 並木講師とともに視察します
5月19日	第6講 9:00 ~16:00	小売業への「カイゼン」 活動導入に高い評価 木村 博 「問題解決力」 モーションマインド、分析的なものの見方など、作業効率、作業精度アップのための基本的なものの考え方について学びます。
6月17日	第7講 12:30 ~15:30	販売員の立場に 立った指導が人気 福島りの 「接客の極意」 販売において重要な接客の基本とともに、「売れない」時代に求められる接客のポイントについて学びます。
	第8講 15:45 ~19:00	リーダーの能力 開発指導で実績 富樫正浩 「リーダーシップ」 リーダーシップとはどのような能力なのか、チームをより良く運営していくためには何に気をつけるべきなのか、ゲームやディスカッションを通して体得します。
6月18日	第9講 9:00 ~12:00	フードサービス業界 NO.1コンサルタント 清水 均 「人材活用の基本」 パートアルバイトがいかにイキイキと、積極的に働いてもらうために何が必要なのか? P/A育成・活用の極意について学びます。
	第10講 13:00 ~16:30	RMS校長による 激励講演 石原靖曠 「商売十訓」 継続的成長のためには、技術だけに走るのではなく、商業者として持つべき理念の追求こそが重要です。そのベースとなる「商売十訓」について学びます。

★各講義ごとに「確認レポート」の提出が義務付けられています ★講師を交えた懇親会も随時開催しています(希望者のみ)

キリリ線

リテイル・マネジメント・スクール
商業界RMSとは?

①小売・サービス業経営の原則と技術が体系的に学べる日本で唯一の商業ビジネススクールです
②3カ月間(月2日間)、全10講座。9名のトップコンサルタントが、講義・実習・討論を組み合わせた立体的な授業を展開します
③卒業生からは、株式公開企業や、躍進企業の経営者を多数輩出!



取り入れた参加型カリキュラム!

「理念」を教えます!

- 募集要項**
- 対象 小売・飲食・サービス業の経営幹部候補、店長、店長候補、後継者など、中堅スタッフ
 - 募集人員 30名
 - 会場 商業界会館2Fホール 他(東京都港区麻布台2-4-9)
 - 受講料 190,000円(税込み)(受講料、テキスト代、昼食代含む)
※2回分割払いも可能です

商業界リテイル・マネジメント・スクール<4月入学59期生>受講申込書

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、(尚商業界「教育事業グループ」宛)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