

貴社の人材育成は、RMSにお任せください!

中小小売業のためのビジネススクール

# 第62期 商業界リテイル・マネジメント・スクール

お陰様で  
35年目!

2011年9月開講分受付中!!

激変の時代に変化対応し、企業として生き残るために最も重要なこと...それは「体系的・継続的」な社員の教育、育成です!!  
学ぶことで、社員の知識・技術・やる気が高まり、企業は成長していきます!

## 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!

### 参加者の声

- 20代男性 衣料品店バイヤー**  
講義だけでなく、グループワークやロールプレイングがあったので、職場へ持ち帰ってからの活かし方がイメージできた
- 30代男性 スーパーマーケット店長**  
普段出会えない異業種の方と関係づくりができたことが財産になった
- 20代女性 雑貨店エリアマネジャー**  
学んだことを現場で実践すべく、店長会などでトライを始めています!モチベーションがとて上がりました!!

### 派遣元の声

商売のテクニックだけでなく、私たちの仕事はお客様満足を提供する「顧客満足業」であること、「商人の心」こそ大切であることを叩き込まれることが、もっとも勉強になると考えています(総菜製造業/代表)  
社員には順次受講させ「店はお客のためにある」の精神と、「お客さまに満足していただく接客・サービス」を学ばせています。企業全体で学び続ける態勢をつくることで、1店舗ずつ着実に新店を出す基礎としています(スポーツ用品店/代表)



## 9名のトップコンサルタントによる、他に類のない、充実の10講座!!

※内容は変更になる場合もございます。予めご了承ください。

<p>9月15日</p> <p>第1講 12:30~15:30 革新業態開発の トップコンサルタント <b>石原靖曠</b></p> <p>「商業の歴史と業態の進化」 30年余に及ぶ経営指導の中で、常に革新的業態を提案し続けてきた石原靖曠講師が、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業界の基本的な成り立ちや背景について詳細に解説。また、ウォルマートなどグローバル企業の最新の動きを視野に入れながら、日本の小売業の今を理解する。</p>	<p>10月19日</p> <p>第4講 12:30~15:30 計数・データ活用 指導の第1人者 <b>白部和孝</b></p> <p>「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。ここでは店長、サブとして絶対に理解しておくべき計数について学ぶ。小売業の現場に精通する白部講師の解説で、店の現場で実際に使える「生きた」計数を体得できる。</p>	<p>11月16日</p> <p>第8講 12:30~19:00 小売業への「カイゼン」 活動導入に高い評価 <b>木村 博</b></p> <p>「問題解決力」 「気づき力」を芽吹かせ、さまざまな企業の現場を改善してきた木村講師が、あなたの「考え方」を変える!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考え方を学ぶ。</p>
<p>9月16日</p> <p>第2講 16:00~19:00 リーダーの能力 開発指導で実績 <b>富樫正浩</b></p> <p>「リーダーシップ」 組織を取りまとめる上で欠かせないリーダーシップ。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する。チームづくり、リーダーの能力開発の指導で定評ある富樫講師による、人気講座!</p>	<p>10月19日</p> <p>第5講 15:45~18:45 栃木県No.1 カメラチェーンの経営者 <b>佐藤勝人</b></p> <p>「販促の基本」 モノが売れない時代、お客様に集まって頂くための販促術は、商人として必須のスキル。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、栃木県下NO.1カメラ小売チェーンを運営する佐藤講師が自社の経験をベースに解説する。</p>	<p>11月17日</p> <p>第9講 9:00~12:00 販売員の立場に 立った指導が人気 <b>福島りの</b></p> <p>「接客の極意」 「売れない」時代、今お客様に「買おう」と決断して頂ける接客とは?ベーシックな接客の基本とともに、今この時代に求められる接客のポイントについて、数多くの「接客の達人」を育ててきた福島講師が伝授する。</p>
<p>9月16日</p> <p>第3講 9:00~16:00 科学的売場づくり を徹底指導 <b>並木雄二</b></p> <p>「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、接客などを視察する。「売上の上げ方」を科学的に追及する。並木雄二講師の解説のもと、自店に活かせる、「競合店の優れた点」の見つけ方と、対策方法を学ぶ。</p> <p><b>フィールドワーク</b> 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</p>	<p>10月20日</p> <p>第6講 9:00~12:00 フードサービス業界 NO.1コンサルタント <b>清水 均</b></p> <p>「人材活用の基本」 小売業・サービス業の現場で活躍するパートアルバイト。彼らにイキイキと、積極的に働いてもらう事は、企業の業績にも直結する重要な課題と言える。サービス・飲食分野のトップコンサルタント・清水講師の事例を交えた講義で、P/A育成・活用の極意について学ぶ。</p>	<p>11月16日</p> <p>第10講 13:00~16:00 RMS校長による 激励講演 <b>石原靖曠</b></p> <p>「商売十訓」 総括講演として石原講師が商売十訓を解説。継続的成長のためには、技術だけに走るのではなく、商業者の持つべき理念の追求こそが重要である。そのベースとなるのが「商売十訓」なのである。</p>

★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)

**こんな方にお勧めします**

- 小売業の基本をしっかり学びたい若手スタッフや、後継者に!
- 体で覚えてきたことを論理的に整理したい中堅スタッフに!

### 商業界リテイル・マネジメント・スクール<9月入学62期生>受講申込書

受付No.	参加者氏名	年齢	職名(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、商業界「出版教育事業第1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