



テナントの信頼できるパートナーシップの確立と 目標達成指導の出来る人材育成プログラム

デベロッパースキルアップセミナー 「店長面談を変えて、 収益が変わる」

建設的面談スキルロジック
理解とスキル定着のルール

<基礎コース>ソリューション手法による建設的なテナント面談の進め方

進化するSC運営の中で重要性を増すのはテナントとのコミュニケーション能力向上です。目標達成のために、テナントが抱えている問題や、課題を整理、共有化し、解決に向けての取り組みを推進する。正にパートナーとしての役割を担うことが求められています。

SCの現状や、そのテナントの計数に基づき、的確なアドバイスを提供し、デベロッパーからテナントへの一方的な課題や要求の押し付けではなく、テナントの視点に立ったソリューションによるコミュニケーション力を身につけることが本セミナーの目的です。

本セミナー内容・対象者

わかるから、出来る！を目指す体験セミナーです

SCの店長面談事例を基にしたセミナー内容です
ロールプレイによる、参加者の面談トレーニングの実践
年間カルテ・指導管理ツールを活用した指導ポイントの解説
効果的な質問によるテナントの課題認識と自己責任の確立
次のステップに向けた、約束の取り付けと面談の締結 等
参加対象 / デベロッパーの営業担当・テナント担当・管理職

<参加者のご意見> / テナントとの面談が我流で、なぜ成果が出なかったかが良くわかりました。早く知りたかった。人材の育成にとても役立ちます。テナントとの信頼関係がつかれそうです。次回も是非参加したい。

ファシリテーター

株式会社ATAラーニング
代表取締役 秋本 憲治氏

経歴

大手化粧品会社にて事業部長及び研修ファシリテーターとして従事。その後、株式会社富士ゼロックス総合教育研究所で専任トレーナーとして大手・中堅・ベンチャー企業を対象に、ソリューション型人材教育を担当。株式会社リゾームと「ソリューション手法による建設的なテナント面談の進め方」セミナープログラムを開発。

開催要項

1. 期 日 : 2007年10月3日(水) 13:00 ~ 17:00(受付開始12:30~)
2. 会 場 : 東京国際フォーラム ガラス棟G-410 JR線有楽町駅から徒歩1分 東京駅から徒歩5分
3. 定 員 : 40名様(定員になり次第、締め切らせて頂きます) 4.参加費 : 20,000円/1人様
5. 主 催 : 株式会社リゾーム ショップパートナー協会設立準備室

やむを得ない事由により、講師・時間割・講演内容を変更する場合がございます。システム関連、コンサル関連の会社様のご参加はご遠慮ください。

お申込み方法

別紙のお申込用紙へ必要事項をご記入の上
FAXにてお申込みいただくか、
当社ホームページよりお申込みください。

URL <http://www.rhizome-e.com/>

お問合せ先: 株式会社リゾーム 担当: 室(むろ)・横山

TEL : 03-3523-1128

E-mail : info@rhizome-e.com

