



店長・トレーナーのための 接客指導者育成コンサルティング

コンサルティングのゴール

トレーナーと一緒に目指したいのは「接客力でお客さまからもスタッフからも選ばれるお店づくり」です。このゴールに向けて、トレーナーが自信を持って業務に取り組めるようにメンタル面のサポートをはじめ、トレーナーとしてのスキルの習得と向上、店舗全体の接客力向上を実現するための教育体系の構築のお手伝いをさせていただきます。コーチングとティーチングの手法を使って、トレーナー自身が現場スタッフとして培ってきた経験を十分に活かし、店舗責任者やスタッフたちとチーム一丸となって接客力向上を実現できる環境づくりを目指します。

コンサルティングの内容と進め方

コンサルティングは月に2回、各2～3時間のミーティング（現場訪問等）を想定しております。その他、メールや電話での情報共有は随時行います。1回目のミーティングでは現状把握とコンサルティングの大まかなスケジュールを策定します。まず、トレーナーの不安要素や抱えている課題などを表面化させ、優先順位をつけて頭の中を整理していきます。スケジュールをもとに2回目以降のミーティングを実施し、接客を浸透させるための教育体系づくりを進めてまいります。トレーナーが一人で接客教育に取り組むのではなく、各店舗に接客担当を設けて協力を得ながら進めることが必要ですので、店長を中心に協力体制を作るために必要であれば私が研修を実施することもあります。ただ、原則はトレーナー自身で現場に関わっていただきますので、トレーナーという立場において現場の人材との人間関係を築き、自信を持ってトレーニングを実施できるようになっていただきます。

コンサルティングの期間と費用について

コンサルティングの期間は6か月から1年を想定しております。費用は1か月15万円（税別）と交通費（大阪から現地）です。月に2回、各2～3時間のミーティングとメールや電話での情報共有が含まれます。最初の3か月を終えると4か月目からは1か月ごとの契約更新ですので、トレーナーの状況によって契約期間が決まります。コンサルティングが進むにつれて、1か月のミーティングの回数が減ることも考えられます。その際は改めてお見積もりをご用意いたします。契約更新やミーティングの回数につきましてはその都度ご相談をさせていただきます。