

「技術」と同じように 店長の仕事の基礎を学びませんか？



全4回コース

技術を覚えた時と同じように、基本からきちんと学べば
店長の仕事はあなたを成長させ、お客様・スタッフと喜びを分かち合える仕事になります

店長の仕事をまったく違う角度から捉えて、
新しい時代にそなえます。

【思考・感情・行動の基礎を理解し活用するプログラム】

1_なぜ、このプログラムをスタートさせたのか？

[この文章をお読み頂く前にぜひ、表紙に記載の小冊子をご覧くださいことをおすすめします]

私は、これまでに様々な店長の悩みを聞いてきました。

また、自分自身の店長職体験から、たくさんの相談に対応してきました。

「お悩み→解決」のたくさんのケースを見ていく中で、なんでこんなにも悩むのかな？ということを考えているうちに、1つのことに気がつきました。それは「**あっ！誰も店長の基本を習っていない**」という、考えれば当然のことに気がついたのでした。

もし、美容師の仕事におきかえて考えたら、これはとても不思議なことです。

シャンプーでも、カラーでも、カットでも...ありとあらゆる仕事には「基礎」があって、その基礎を 何時間も先輩が教え、習得して、はじめてお客様に入客していきます。また、基礎を学ぶことによって、悩んだり困ったときには、すぐにその基礎に立ち戻ることができるものです。美容師なら、みんな**基礎の重要性を理解しています**。

しかし「店長」には、その基礎を教えることなく、いきなり店長職につけるケースがとても多いのです。なので、悩んだり苦しんだりするのは、当然のことだったということがわかりました。

ただ、ここで私には、もう一つの疑問が湧きました。

「では、なぜ店長という仕事の基礎を教えていないんだ？」という疑問です。

これも、自分自身と相談を持ちかけてきた多くの店長の上にいる「オーナー・経営者」を観察してみると、すぐにわかりました。それは、オーナーはとても感覚的にそのことを実践している。ということがわかったのです。

どういうことか説明します。たいていはその、経営経験の中で培われた「我流」とも呼べる手法で、スタッフとコミュニケーションをとったりマネジメントをおこなっているということです。

また、オーナーであったり経営者だと、その役職名のみで解決できることも少なくありません。

なので「マネジメントを自分ではできるけど、他者には教えられない」という経営者・オーナーが非常に多いのです。

(もちろん、自分自身も本音でいえば、とても悩んでいる。というオーナー・経営者も多いのですが...)

店長とその周りの人を観察していて、この2点に気がつきました。

そして、私は店長たちの悩みを解決するために「Store Manager」という小冊子を発行することにしました。

これを読めば、みんなが楽になる!と思い、勝手に楽しい気分になっていたのですが...

そこには、落とし穴がありました。

実際に学ぶにはどうしたらいいんですか？

小冊子を作成して、店長たちに配布していくと「読みました!」「ありがとうございます!」という声をたくさん頂きました。

「うんうん。良かったね～」と感じていると、殆どの方が次こう言います。

「で、junさん!この思考・感情・行動を実際に使えるようにするためには、どこで学べばいいのですか?」

この声を聴いた最初に聞いた時、私はビックリしてしまいました。

ここまで詳しく小冊子に書いたのに!!!

「まだわからない???僕の説明が下手なのか???」と。

しかし、あんまりにもたくさんの人に言われたので、少し考えてみました。

すると、これもすぐに「なるほど」ということに気がつきました。

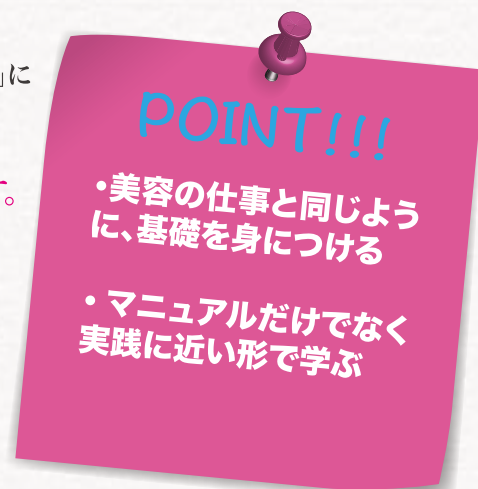
例えば、シャンプーでも、カラーでも、カットでも...その技術の全ては、マニュアルを読んだだけで身につくものではありません。

マニュアルは、基礎の修得の助けにはなるけど、実際は何回も練習して「身体」に覚えさせていく必要があります。

そう考えると、**小冊子はマニュアルであってトレーニングとは違います。**

これで、読者の方の声がすごく納得できました。

また「どこで学ばばいいのですか?」という声の真意をくみ取ると「**あっ!そういう場を創って!というオーダーだったんだ!**」と理解できたわけです。



2_店長が成長していくための学び。よくある世間の誤解

店長育成とは?と考えた時に、世間ではよく「店長は数字を見れなくてはいけない」とか「店長は部下のモチベーションをあげなくてはいけない」など言われています。

しかし、これらのことはそれを言っている人にとっては有効でも、すべての人にあてはまるわけではありません。

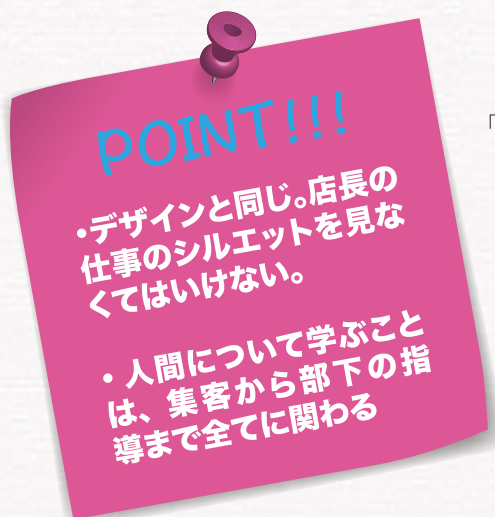
もし「数字が見れなくてはいけない」という判断が基準のトップにくるのであれば。

そして、それが本当に最も大切なことで、それがすごく得意なら...

その店長は美容院の店長ではなく、税理士とか会計士になった方がいいのです。

もし、「店長は部下のモチベーションをあげなくてはいけない」という判断が基準のトップにくるのであれば。やる気のない部下を揃えないと、仕事になりません。

やる気がみんなあつたら、店長は仕事が無くなります。このように、少し考えてみると「そんな要素も大切かも」程度のことか、店長育成とか、店長の学びになっていることは、かなり現場での大切なことから離れてしまっているように感じます。



店長が最も優先して学ばなくてははいけないのは、本当は「人間」のことです。「人間」の考えること。気持ち。行動について学ばなくてははいけないのです。それは「ありのままの自分」を表現するためにもなりますし、部下や後輩の指導はもちろん、集客やチームマネジメント全般。

その全てに活用できるからです。すべて、私達が仕事を通して「欲しい!」と感じるのは「人間」が与え受け取ることなのです。店長の仕事を「パーツ」という部分で捉えるのではなく、全体として捉え、そこから「部分」まで洗練させていく。そのように学べるプログラムがI.M.S[店長のためのマネジメントプログラム]なのです。

3_I.M.S[店長のためのマネジメントプログラム]では何を学ぶのか

I.M.S[店長のためのマネジメントプログラム]では、基本的に思考・感情・行動の3つの分野とコミュニケーションについて学びを深めます。

ここで、誤解を怖れずに言うと、美容業界が抱えている問題のひとつに「思考力」を十分に活用していないというものがあります。

いきなりこんなことを言われると、怒る方もいるかもしれません。

しかし、決してバカにしているわけではないのです。

私自身が20歳から美容業界に15年間お世話になっている身ですから、あえて率直に言っているのです。

- ・人間は思考します。
- ・人間には気持ちがあります。
- ・人間は行動します。

美容師は基本的に感受性が強く、その思い(自分やお客様の)をデザインというカタチにするのが生業(なりわい)です。

なので、以前は「イメージーションをヘアデザインという形にする」という行為のみでこと足りていました。

(また、私はそれが一番尊いことだとも思っています。)

その仕事は、自分自身の存在価値を感じることができ、毎日のサロンワークにまっすぐに励めたものでした。

しかし、現代のように情報が溢れる時代には、**店長のように人をサポートする立場にある人**が以前のようなデザインとお客様への接客にのみ集中できる環境とは言いがたいのも事実です。

その変化はwebの登場からだと思います。さらには、SNSの登場でさらに変化の速度は早まったのです。

それに伴って、お客様をとりまく環境をはじめとし、働くスタッフの育つ環境も10年前とは随分違います。

練習で、先輩のブローをすぐに動画に撮れる!!

施術したお客様の写真をスマートフォンでパシャリが集客になる!!

(昔は、何十万円もかけてチラシを配布してたのに...)

このような時代の変化を受け入れたうえで、**今、新たに吸収しなくてはいけない大切なコト。**

変えてはいけない美容師としてのスピリット。

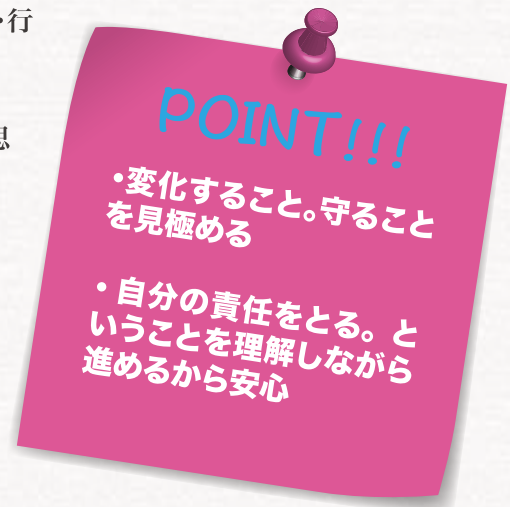
このバランスをとるのが、I.M.S[店長のためのマネジメントプログラム]の目指すところですよ。

I.M.S[店長のためのマネジメントプログラム]では、店長に必要な思考力を身につけながら、自分自身の感情の取り扱い方。そして、感情のシェアの方法。さらには実務レベルでの行動などを学んでいきます。

まず、その学びのスタートは、全て「自分」に向き合うところからはじまります。

会社(お店)や先輩、後輩に責任を転換しないことをワークやQ&Aなどで体感しながら、自分の中でその感覚が身につきだしたら、学んだことを(会社やお店で)シェアしながら活用してもらえるように、プログラムは構築してあります。

I.M.S[店長のためのマネジメントプログラム]は店長が「ありのままの自分」として存在し、「ありのままの自分」で活躍し、会社・仲間・お客様に貢献するための学びです。



4_I.M.Sでは何をどのように学ぶのか？

学び方は、人の成長に関して大きな要素を持つと思います。I.M.S[店長のためのマネジメントプログラム]では、基本的にセミナー形式で学ぶ方法の他に、グループワーク・グループセッション形式を多く活用します。それは、講師が一方的に話しただけでは、ただの「情報」でしかないからです。グループワークでの学びは、そのまま自社(自店)に戻った時の、ミーティングなどに活用できるエッセンスが散りばめられています。

・みんなの意見を引き出す。・みんなの意見を聞く。・みんなの意見を統合していく。

このようなミーティングに必要なプロセスは、情報としてではなく「体感」として吸収していくのが、最も効率的な学びではないでしょうか？また、美容院のような、人間の距離が近いスモールビジネスは、究極的には「対話」の力が成果の有無を決定づけます。(成果をどんな定義にしても、結局「対話」が必要です)

I.M.Sでは、情報に触れ、自ら感じたこと・考えたこと・それらのアウトプットをしやすいような形式で学んでいきます。

また、3ヶ月間(4回コース)は集中的に学びながらも、基礎的なことを理解するにはちょうどよい期間だと思います。まずは基礎を理解し、現場で実践していくことが一番大切なので、学びと実践のバランスを考えて、3ヶ月間(4回コース)となっています。

※プログラムは基本的に専用のワークブックに沿った形で進行していきます。



3ヶ月間 1回／2～3時間 全4回コース 平日 水曜日 19:00～22:00(最終)

※扱うテーマの順番はワークショップの流れで変更することもあります。 ※最終日のみ18時スタートを予定しています。

扱う予定のテーマ		
①	インスピレーションマネジメントとは何か？ 従来のマネジメントとは何か？(時代背景を知る)	1day
②	次の時代に必要なマネジメントとは？ ありのまま自分で働くとは？	
③	店長の仕事の「定義」とは？ お客様を喜ばす	2day
④	会社に利益をもたらす(貢献する) 仲間(スタッフ)の笑顔を作る(貢献する) 仲間(スタッフ)の笑顔を作る(貢献する) 時短ミーティングノウハウ	
⑤	店長が身につけたい感情のスキル 自分の感情を知る他者の感情を感じてみる	3day
	店長が身につけたい行動のスキル	
⑥	スクエアコミュニケーションについて スクエアコミュニケーションは、思考・感情・行動の3分野にコミュニケーションをとる方法です。このコミュニケーションを修得することによって、チームマネジメントや集客(口コミ・ブログの反応)などに変化をもたらせます。	4day

プログラム受講費

3ヶ月間 全4回コース

1人:10万円(税別)

同じ会社から参加の場合、パートナー価格として、5万円(税別)で参加可能です。

例)1人参加の場合:10万円(税別)

例)パートナーと1人と共に参加の場合2人で15万円(税別)

例)パートナーと2人と共に参加の場合3人で20万円(税別)

特典

特典1【日々の学びを定着させるために!!】

⑧facebookグループで仲間と学びの定着を実践できます。

特典2【一ヶ月に2回のSkype or 電話でのサポートを行います】

1回 30分

※通常1時間30,000円(税別)のセッション料金を今回は特典としてご用意しました。

特典3【同店からの参加者が2名以上の場合は、特別割引が適用されます。】

※経営者の方の同伴参加も可能です。但し経営者の方は⑧facebookグループのご参加は不可能とさせていただきます。

特典4【プログラムに参加された方は、別プログラム開催時にはご優待価格で参加可能】

Interesting funding(インタレスティング・ファウンディング)システムについて

インタレスティングファウンディングシステムとは私の創った造語です。

言葉の意味は、興味(インタレスティング)／資金調達(ファウンディング)となっています。

このシステムを採用するのは、興味・関心のある参加者の有志によって、純度の高いワークショップを開催したいと考えたからです。

特徴は、参加表明者が期日に開催基準人数を超えたら開催します。(←有志を集う形の開催)

これによって、参加者の方に大きなメリットをご提供できます。

- ・共感・共鳴をベースとした開催から、学ぶ人の対等性が確保できます。
- ・伝える人、学ぶ人、開催に協力してくれる人たちから集客・セールス時に発生してしまいがちな、無用なプレッシャーを取り除きます。

開催者のメリットは、

- ・無用な売り込みをしないことによって、本来かけなければいけない「伝える内容の充実」にエネルギーに集中することができます。

私の見ている世界は、皆がフラットな関係でつながり、相互に助け合い、喜びあう世界です。

ご理解・ご協力をよろしくお願いいたします。

プログラムについてのQ&A

Q. 店長マネジメントプログラムは、誰でも参加できますか？

A. 自分自身の仕事・あり方と向き合おう、参加者の仲間と一緒に成長しあおう、と決めている店長・もしくは店長候補の方なら、誰でも参加可能です。「無価値感にさいなまれることもあるかもしれないけど、前に進みたい。自分の仕事で沢山の笑顔を創るぞ!」という強い決意がある方は、ぜひ参加してください。

Q. 開始が18:00/19:00からとありますが、営業中です。どうしたらいいですか？

A. 店長とはプレイヤーとしても最高の結果を創ることを目標にしないではいけません。なので、営業が第一優先だと考えています。しかし、あえてこの開始時刻にしたのは、この日だけは「デザイナー」としての学びではなく、マネージャーとしての学びだからです。この2つの仕事は全く違うものです。その感覚を養ってもらうためのスタート時刻にしました。お客様の予約調整ができるレベルの方の参加のみ今回は受付けています。(これは、スタッフの急な退社や出産での育休などの時に発生する、引き継ぎのトレーニングも兼ねています)

Q. 全日程参加できない可能性があります、参加することはできますか？

A. 今回は、1回ごとにやるのがたくさんあるので、最初からコースのうち2日分の日程が合わない方はご遠慮いただいています。このプログラムに参加される方には、毎回フルコミットメントで参加をお願いします。もちろん、急な用事が入って来られなくなった場合は、ケースバイケースで対応を考えたいと思います。

Q. 受講料の分割払いは可能でしょうか？

A. 受講料の分割払いは、受け付けていません。今回のプログラムは、一括前払いで払える方のみを受け付けることにしています。※カードでお支払いされる方はカード会社の分割払いが可能となります。(決済にご利用のカード会社の基準によります)

Q. 同じ会社の仲間と参加したいのですが、割引はありますか？

※同じ会社の仲間はビジネスパートナーと考えています。

A. パートナー参加は、大歓迎です! パートナーの方は、通常の受講料の半額で参加していただけるように考えています。人間関係はパートナーシップが基本にありますので、パートナーが参加できない方も、できるだけセミナーの内容をパートナーの方と分かち合っていたいただければ嬉しいです。

Q. 返金保証はあるのでしょうか？

A. いいえ、返金保証を設けていません。インタレスティング・ファウンディングシステムを採用しているため、途中で返金することが運営に直接影響します。その点をご理解ください。

返金保証を設けていないので、あまりにも大きな不安を感じる方は最初からご参加をオススメしません。また、質問や疑問があれば、気軽にお聞きして下さってけっこうです。可能な範囲でプログラムについてのご質問にはお答えしています。

※学びが自分に合わない場合は退会して下さって大丈夫です。しかし、一度退会したら、二度と敷居をまたげないというプログラムではありませんので、講演会やセミナーにも気軽にいらしてください。

Q. 結果を約束してくれるのでしょうか？

A. このプログラムでは、特定の結果を約束しません。それは、「仕事を構築するのは本人次第」という考え方によるものです。あなたが本気で変えると決めていなければ、何の結果も出ない可能性もあります。また、必要以上の依存をうまないために、このようなシステムにしています。※結果を明確にし、そこに向かう地図を創るためのサポートはもちろん行います。

参加お申し込み方法

[お申し込み期日は添付の専用シートをご覧ください!]

[FAXでお申し込みの方は添付の専用シートをご活用ください!]

webでのお申し込み方法



インスピレーションマネジメント

TOPページの下部に

I.M.S[店長のためのマネジメントプログラム]お申し込みページ

と書かれたバナー(以下のバナー)があります。

そちらのバナーをクリックしていただき、必要事項をご記入の上お申し込みを完了させてください。

