

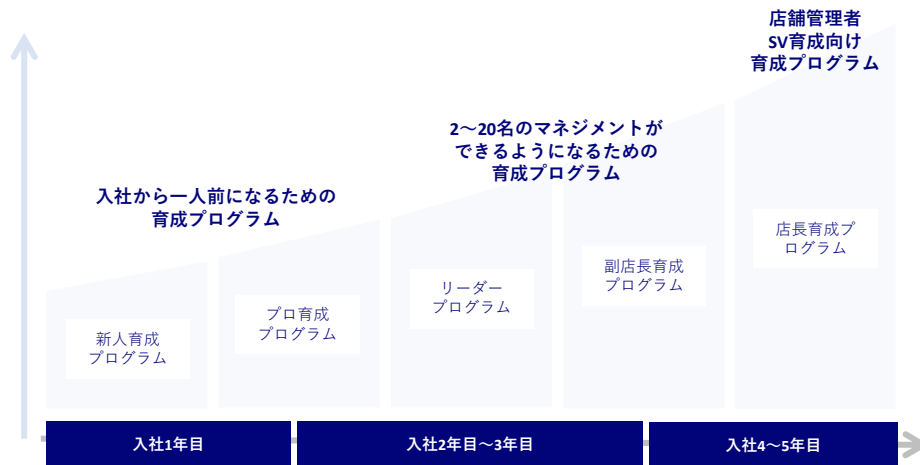
CONFIDENTIAL

人財イノベーション

IC事業部

販売に悩んでいる店舗様へ販売を増加させます！

- 理想とするスタッフ像が確立されておらず、採用マッチングができていない。
- 店舗管理職育成がうまくいってない。育成するためのプログラムがない。
- 販売員の育成に時間がかかっている。育成するためのプログラムがない。
- 販売員の知識やスキル分析ができておらず、対策が打てていない。



プログラム	目的
新人育成プログラム	新人を即戦略化する
プロ育成プログラム	プロとしての自立を促し成果が変わる
リーダープログラム	マネジメント初級プログラム
副店長育成プログラム	フロアマネジメントプログラム
店長育成プログラム	マネジメント上級プログラム

人材活性化とマッチング支援

理想とする人財へ育成するためのプログラムづくりをアドバイス。育成の基本パッケージをつくることで育成の効率化を実施。店舗に属しているスタッフの接客スキルレベルを分析します。スタッフ個々及び店舗全体のレベル把握を行い課題を明確化します。

育成の成果は成長です。成長して実践に活かしているかどうか分かりやすく成長経過を観測していきます。育成にかかる時間を計測することで将来的な採用・育成計画に役立てます。

成長記録



成長分析

人材を人財に変えていく

コンサルティングプログラム

1	人材マッチング 内定者育成プログラム	採用後のミスマッチを解消するための採用方法のプロデュースと採用内定したスタッフへ事前研修を実施。採用面接だけでなく事前研修を通して採用後の退職率を低下させる。
2	新人育成プログラム	新人スタッフが戦力化していくための育成プログラムづくり。 入社後に基準値を上げることで配属後のパフォーマンスを最大化させる。 定期フォローによるマインド維持と向上を図る。
3	プロ育成プログラム	成果をコミットできるプロとしての育成プログラムづくり。 自分の成果だけに満足せずもっと高みを目指していく。求める成果へ前向きに取り組みができるようにする。
4	リーダープログラム	2~3名の少数をマネジメントできるスタッフ育成プログラムづくり。 他スタッフのモチベーション向上と生産性を高めるためのチーム作りを行う。
5	副店長育成プログラム	10名程度のマネジメントができるスタッフ育成プログラム作り。 フロアリーダーから管理職になるための第一歩。収支管理からスタッフ育成までの責任を持つ。
6	店長育成プログラム	20名程度のマネジメントができるスタッフ育成プログラム作り。 店舗が維持継続して成果が残せるよう自身の後継者を育成できるようになる。
7	成長分析プログラム	各スタッフや管理職の個人成長と店舗成長を掛け合わせて成長率の効果測定を行い、成長に対しての評価を行えるようにする。