



# 店舗の週次会議こそが利益の源泉である！ 現場のための「超」実践的セミナー！ 「マネージャー必修の会議マネジメント」

主催：株式会社クラブビジネスジャパン

◎講師：株式会社フィットネスビズ 代表取締役CEO 遠藤一佳氏

リーダーが「向上させるべきもの」は、つまり「成果を出すべきもの」は、「利益」「お客さま満足度」「スタッフ力」の3つです。今回のセミナーは、このなかから「利益」に領域を絞ります。なぜなら、「利益」を創出できない人は、「一人前のマネージャー」とはいえないからです。そのポイントとなるのは「週次会議」です。しかし、現実を見ると、「週次会議」は単なる報告会になっていたり、部分的な議論を延々としていたり、クラブによっては実施していないケースさえあります。これで「業績悪化」を嘆くのは、本末転倒です。そんな現状を変革すべく、本セミナーでは「週次会議」のポイントを、以下の4つの観点+質疑から学び、考え、発言し、質問し、議論します。

## ◎ 講義内容

- 第1部……………「会議」の理論と具体的方法を学ぶ
- 第2部……………「具体的事例」から解決策を考察する（ケーススタディ）」
- 第3部……………「解決策を議論する（チームディスカッション）」
- 第4部……………「解決策の提示&ポイント解説」
- 第5部…………… 質疑応答

## ◎ 講義スケジュール

（※スケジュールは若干変更となる場合がございます）

- 12：50 受付開始
- 13：00 第1部 「会議」の理論と具体的方法を学ぶ  
週次会議の目的、マネジメント単位、マネジメント項目、進行方法、注意点などをわかりやすく学びます。
- 14：00 第2部 「具体的事例」から解決策を考察する（ケーススタディ）  
「10日時点で入会ピッチが▲5名未達。さてどうする?!」など、具体的な事例を用いて、その際に適用すべき考え方と対応方法を学びます。
- 14：30 休憩
- 14：40 第3部 「解決策を議論する（チームディスカッション）」  
実際のPL表を使い、与えられた課題に対する解決方法をチームに分かれて議論します。
- 15：20 小休憩
- 15：25 第4部 「解決策の提示&ポイント解説」  
チームリーダーに課題の解決方法を発表していただきます。続いて、発表いただいた内容に対し、講師が根拠や思考のポイントを質問していきます。この過程を通じ、思考力の質や精度を高めていきます。
- 16：50 第5部 質疑応答
- 17：00

## ◎ お問い合わせ・お申し込み

株式会社クラブビジネスジャパン フィットネスビジネス編集部  
Tel.03-5459-2841 Fax.03-3770-8744  
E-mail：mail@fitnessclub.jp

対象	営業部長、店舗マネージャーおよびマネージャーを目指している方【限定30名】
日時	6月13日（月）13：00～17：00 ＊勉強会終了後、希望者と講師を含めた懇親会を行います
場所	〒140-0001 品川区北品川3-11-22 品川区保健センター7F TEL03-5782-8507 （京浜急行「新馬場」北口 徒歩1分）
参加費	受講料 ¥15,000 円/名（消費税込） 各企業二人目以降 ¥12,000 /名
参加特典	会議後、お申込み先着5名さまには直接訪問して、「無料会議診断」をいたします。 ※別途、交通費などはご負担いただきますので、ご了承ください。
申込み	お申込み書をファックスの上、受講料および懇親会に参加希望の方は懇親会費を合わせてお振込みください 三井住友銀行 中央支店（普）1707003 株式会社クラブビジネスジャパン

## お申し込み書

貴社名					クラブ名				
ご住所〒									
Tel.	Fax.		E-mail.						
受講者名	1	役職	懇親会	参加	・	不参加			
	2	役職	懇親会	参加	・	不参加			

※後日詳細のご連絡をいたしますので、お電話番号とEメールアドレス（またはFAX番号）をはっきりとご記入ください。3名以上のお申し込みの場合はコピーしてご使用ください。