

店長の駆け込み寺

ロッテリア元ダメ店長

植竹 剛



- 1971年 東京都板橋区生まれ、日本大学国際関係学部卒
1994年 株式会社ロッテリア入社
優秀店長として表彰を受ける。
株式会社ジャパンニューアルファ入社
1999年 ロッテリアでの活躍が認められヘッドハンティングを受け、パチンコ店長代理として活躍する。
その後、本部販売促進責任者の傍ら、顧客管理システム・教育体制を一から構築する。
2002年 株式会社ダイナム入社
さらなるチェーンストア経営理論の実践の場を求め、業界最大手の株式会社ダイナムに転職する。
6ヶ月で店長に昇進し、オープンして3ヶ月の業績不振店舗に着任。その後の1年間で集客165%を達成する。
2005年 スタートラクト株式会社入社
ヘッドハンティングで店舗経営コンサルティング企業であるスタートラクト株式会社へ転職する。
クライアント企業で店長・エリア長・営業部長・営業企画部長・人材開発部長を歴任。
入り込み型で直し店舗数 58店舗 平均前年対比売上221%を記録。
最大値は店長として着任し、3ヶ月で前年対比売上331%を記録。
退職時まで延20,000人のパート・アルバイトの面接/教育を実施。
2012年 人財の才能開発と自立の支援を理念に掲げ、株式会社チームのちから設立
2014年 著書2冊出版
『「できる店長」と「ダメ店長」の習慣』（明日香出版社）
『「店長養成道場」～落ちこぼれスタッフから最強のチームを作る極意～』（日経BP社）
2015年 一般社団法人インターナショナル・バリューマネジメント協会理事長代行就任
2016年 一般社団法人インターナショナル・バリューマネジメント協会代表理事就任
一般社団法人開運予報士®協会 専務理事就任

講演内容

『店長の心得 ～お店の良し悪しは店長で決まる～』

店長職とは何をやる役割なのかがはっきりしていないのではないのでしょうか。一種の「何でも屋」で片付けていませんか。店長の役割は「業績の向上」を図ることです。「業績」とは大きく分けて5つあります。この5つを常に意識して店舗を見続ける店長が「できる店長」なのです。また店長職はいわば「マルチ総合職」でもあります。ゼネラリストとしての能力と一分野に長けたスペシャリストとしての能力を問われます。異なる性質の能力をどのように成長させ、「良い店づくり」をするかをトータルでご案内していきます。

『店長のためのチーム作り ～落ちこぼれスタッフから最強のチームを作る～』

店舗のチームづくりにおいて店長の役割は3つあります。一つは「きっかけづくり」です。枝葉末節まで介入する必要はありません。逆に組織が歪みます。そして常に新しい風を起こす「ムードメーカー」役です。モチベーション管理に必要な「コミュニケーション」「配慮」「評価」を冷静に客観的に観察しながら雰囲気演出をしていきます。そして最後は「お客さまにご意見を聴いて回る御用聞き」役です。この3つがうまく機能したとき、チームのちからはぐんぐん上がっていきます。そしてこの3つの下支えになるのが「店長によるメンバーの才能開発」です。個人の得意分野をどんどん伸ばすことでCS力が劇的に上がっていきます。店舗スタイルにお客さまを巻き込み、世界でただひとつの店づくりをしていくための方法をお話していきます。

『ダメ店長奮闘記 ～ダメ店長が潰れかけのお店を立て直す～』

『店長が必要なリーダーシップ ～お店の良し悪しは店長で決まる～』

『店長のためのスタッフ育成 ～コミュニケーションでやる気を引き出し離職率を下げる～』

『本部と店長の連携強化 ～本部と店長とのコミュニケーション～』

実績

リクルートキャリア/リクルートテクノロジーズ/ネクスコ東
日本リテイル/ダンロップタイヤ中央/アイデム/ダイナム/
エコス/タマキホールディングス/織パートナーズ/アントレ
起業家セミナー/だしソムリエ協会/人と仕事研究所/日本酒
造組合中央会+飲食業界com/EC研究会/インターナショナル・バリューメ
ジメント協会 など他多数

書籍情報



株式会社シーレイズ Tel: 03-6412-8297 Mail: info@c-rays.co.jp

～あなたの人生に“キッカケ”を。プロフェッショナルの声を届けます～