

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。
入り込み型立て直し店舗数 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 人材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

『ダメ店長奮闘記～ダメ店長が潰れかけのお店を立て直す～』

元ダメ店長の植竹剛が、どのようにダメ店長からできる店長に変化していったのか。人材育成に苦しんだダメ店長時代に様々な失敗をし多くのことを学び成長してきた植竹だからこそ話せる実体験を交えた具体的なエピソードや改善点をお話します。理想論だけでは現場は回りません。きれいごとではなく、現場の泥臭い話だから共感できることも多いです。実際の店長や管理職の方のモチベーションがあがる講演です。

1.ダメ店長時代

- ・順風満帆だった新人時代
- ・栄転先での大失敗（売上30%以上減少と散々な結果の理由とは）
- ・恩師との出会いを通してスタッフを信頼し任せることの重要性に気付く
- ・店舗を改善する

2.ダメ店長からできる店長になるきっかけ

- ・閉店寸前の店舗への異動
- ・モチベーションが低下しているスタッフとの出会いと気づき
- ・スタッフに信頼してもらうための努力
- ・スタッフの能力を延ばし店舗に活かすための仕組み

『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～』

『店長活性化～現場を知っている店長の声を活用する～』

『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・バリューマネジメント協会、益划App 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～