

マーチャンダイジングとサービスの原則を学ぶ 九州地区クリニックスツアー ～九州のモデル事例に学ぶ2日間コース～



視察先と見どころ



ハンズマン
最大規模の旗艦店である菊陽店。世界最高水準のビジュアルマーチャンダイジングを見て、感じ、売り場づくりの原則と応用を学びます



AZスーパーセンター
過疎地での巨大店舗展開がなぜ成功したのか、ウォルマートにも共通する成功原則や経営哲学をAZの現場から学びます。



ルミエール
各地で既存スーパーマーケットの業績を脅かす食品ディスカウントストアの中で評価が高く、ハローデイズの強力なライバルであるルミエールを学びます。



ハローデイズ
「日本一働き甲斐のあるスーパー」が目標、ユニークな経営で日本一視察の多いスーパーと言われるハローデイズの経営を現場で学びます。



オートボックスVSイエローハット
一番企業のオートボックスに対して急速にその差を縮めつつあるイエローハット。熊本エリアでもしを削るカー用品専門店チェーンの両社の現場を訪れ、それぞれの経営の特徴から今とるべき売り場政策やマーチャンダイジング、競合対策の基本を学びます

お問い合わせ yokoi@institute.jpn.com
http://institute.jpn.com

企画・コーディネイト (株)インスティチュート

日程	時間	エリア	交通	基本内容
第1日	11:30～	鹿児島	専用バス	鹿児島空港集合 出発 ●A-Zはやと店 ●イエローハット熊本本店 ●スーパーオートボックス熊本東バイパス
		熊本		●ハンズマン菊陽店 ●ルミエール東那珂 ●ハローデイズ免店 ●スーパーオートボックス大野城店 まとめセミナー
第2日		福岡		福岡市内セミナー会場 解散
	～18:00			

◆大好評を頂いている参加者の声◆

これ程、胸に響いた研修は今までになかったです。今まで参加した研修の中で、一番勉強になりました！サービス業としての在り方、使命感を再度見つめ直す機会となりました。

講義を聴講し、興奮したのはもちろんのこと、これからの自分の使命にわくわくしています。改めて小売業としての原点とも言うべきものを学びました。今までのモヤモヤが吹き飛びました。やるべきことがハッキリわかりました。

大変勉強になりました。過去受けた研修や業務での指導や経験により、講義内容と同様の知識は持ち合わせていたつもりでしたが自身の知識・見識の不十分さ、人に伝える為の根拠、事例、検証の不足を痛感しました。

最近の自社の売場を見るにつけ「本当にこれでいいのか？」と思悩んでいた心のもややは晴れ、又、その理由も良くわかり、これから何をすべきかについて大きな光を頂けた気持ちです。

今まで色々な研修に参加してきましたが、これ程の感動はありませんでした。これまで一体何をしてきたのかと、情けない気持ちにもなりました。すぐ出来る事から考え行動していきます。ますます聞きたい事、知りたい事が増えてきました。

今回の研修ではビジュアルマーチャンダイジングや売り場改革の考え方などすぐに実践できるものから、使命感や生き方までを考えさせられました。非常に参考になり、心に響くものでした。

今回の研修は話題の店舗や企業を見、各社の経営者の思いや経営スタイルも把握することが出来、本当に有意義でした。今回聞いたマーチャンダイジング原則を実際に取り入れて行きたいと思います。加えて、参加された皆さんと交流が図れたことも大きな成果でした。

売り場視察だけでなく経営方針なども解説頂いて、今後仕事をしていく上での幅をさらに広げさせてくれる研修内容でした。更に楽しく学ぶことができました。今後の仕事に確実に活かせる研修でした。ありがとうございます。

本当に勉強になりました。前半の勉強内容では、データでの弱點、長所の把握から対策を始める必要性が理解できました。勉強になったことが沢山ありすぎて困惑していますが、出来ることから改善に取り組みます。

商売で大事なものはお客様に感動を与える事である。今日聞いたお話は普段聞けない話でこういう勉強会こそ必要だと感じました。

売り場づくりに関して、国内だけではなく 海外の素晴らしい売場事例を紹介頂き大変参考になりました。また実際にどのようにすればどのような効果（実績）が上がるかなどの理論や考え方も良く理解する事が出来ました。早速店舗へ帰って取り組みを進めます。

私自身が 勉強会で特に感銘を受けたのは 成功企業や経営者の理念や考え方です。サービスが何のためのものかという本質も理解できました。今後お客様に満足していただけるような店作りやスタッフの育成、自己成長に心がけていきます。

勉強会ではたくさんのことを学びましたが、一番印象的なのは「お金のために仕事するのではなく自己の成長の為に仕事をする」ということです。家庭を持ち家族を養っていく為にしか仕事をしていない自分を情けなく思いました。読んでおくべき書籍を何冊か教えて頂きましたので、早速読まねばならないと痛感しました。

今までこのような本格的な売り場づくりの勉強会に参加することがなく、どのように取り組んだらいいのか、不安でしたが教えて頂いた売り場構成の考え方、原則、見せる売り場づくり、サブミナル効果、などは全部興味深く、面白く受講できました。

教えて頂いたのは参考に出る事ばかりだと思いました。沢山のヒントを頂けたと思いますので、今日の内容を活用し、実践していきたいと思います。

ビジュアルマーチャンダイジングの重要性を再度確認できて非常に良かったと思います。視覚から入る情報が如何に大事かが良く判りました。いろいろな事例や背景の理論を勉強できた学びの多い研修でした。

二年前に受けたアドバイスを早速実行に移したところすぐ成果が出ました。報告とお礼が遅れてしまい申し訳ありません。今日のお話も大変参考になり、勉強になりました。今後やるべきことがはっきりしました。

忘れていた仕事へのワクワク感を思い出すこともできました。この感覚を忘れずに仕事に取り組んでいきます。

大変興味深いお話を有難うございました。ビジュアルマーチャンダイジングの必要性と進め方がよく理解できました。また本日の勉強会で一番感動を覚えたのは、後半の「本格的なサービス対策」のお話で、色々な会社の事例に感銘を受けました。

勉強会では自分自身の仕事への取り組み姿勢という点で考えさせられました。自分自身の指針となるお話を沢山聞いて本当に良かったです。今日を契機に自分自身を磨いていきます。

研修では当社社員がお世話になりました。戻ってきた彼らは普段よりも眼の輝きが増しており、活き活きとしており、仕事に対するやる気もなごまっているように感じました。研修中は直接色々お話しも頂いたようで、本人達も喜んでいました。（研修派遣元経営者）

参加者の感想を聞きましたが、非常に勉強になり、講話には感動したと熱く語ってくれました。（研修派遣元経営者）