

院長・店長に教えるべき チームの生産性が上がるコミュニケーション術 ～リーダーシップと真面目な雑談力～

日本最大級の体験型情報サイト「ファンくる」を運営する株式会社ファンくる（本社：東京都千代田区、代表取締役社長：山口敬人）はスマイルスター株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役：藤田一城）の藤田社長をお迎えし、「院長・店長に教えるべき チームの生産性が上がるコミュニケーション術～リーダーシップと真面目な雑談力～」（定員:200名/無料）を12月5日(木)に開催いたします。（申し込み先：<https://biz.fancrew.jp/seminar20241205?=-pr>）

治療院・美容室オーナー様向け オンラインセミナー

院長・店長に教えるべき

チームの生産性が上がる コミュニケーション術

～リーダーシップと真面目な雑談力～

定員 200名

SMILE STAR

株式会社ファンくる
代表取締役
藤田 一城 氏

【ファシリテーター】
株式会社ファンくる
サロンサポートチーム
リーダー 本間 美沙希

【ファシリテーター】
株式会社ファンくる
サロンサポートチーム
マネージャー 黒木 良一

スマイルスター株式会社
代表取締役
藤田 一城 氏

2024.12.5 木 13:30 - 14:30 参加無料

実施概要

あなたの治療院や美容室では、院長や店長を中心に良いチームが自然とできていますか？
もし、院長や店長が自発的に良いチームを作っているのであれば、その方は非常に優れたリーダーです。

しかし、そうではない場合も多いのではないのでしょうか？

経営者の皆様は、そのような院長や店長に対してしっかりと教育できているのでしょうか？

80 店舗以上を展開する治療院グループで元教育担当幹部を務め、多くの治療院やサロンをサポートしているスマイルスター株式会社の藤田さんは、「リーダーシップとマネジメントを混同している方が非常に多い」とおっしゃいます。

今回のセミナーでは、

- ・リーダーシップを感覚に頼らず理論的に院長や店長に教える方法
- ・院長・店長が良いチームを作るためにメンバーとどのような対話をするべきか
- ・どのような面談を行うべきか

について学びます。

辞めない・生産性の高いチームを作るために、経営者がリーダーに伝えるべきポイントを具体的かつ分かりやすくお伝えいたします。

- ・メンバーとのすり合わせ方法やその考え方
- ・目標を達成するために、各スタッフがどのように考えるべきか
- ・会社がどのようにサポートしているのか
- ・未来を見据え、自分で未来を作り上げていく。

そのサポートができる会社として、Z世代のメンバーを導いていくことが、会社全体のやりたいことに繋がっていくと山田さんはおっしゃっています。

ご参加をお待ちしております。

このような方におすすめ

- 院長や店長を育て、良いチームをつくって欲しい方
- リーダーシップとマネジメントについて理論的に学びたい方
- 自身のリーダーシップも上げたい経営者様

セミナー詳細

■日時

2024年12月5日(木) 13:30~14:30

■定員

限定 200 名

■参加費

無料

■申し込み方法

以下の登録フォームよりお申込みください。

<https://biz.fancrew.jp/seminar20241205?=pr> ご応募後、セミナーURLを送付させていただきます

きます。

■お問い合わせ

株式会社ファンくる セミナー担当

Email : info@fancrew.co.jp

■注意事項

お申込みは事前申込制とさせていただきます。

なお定員になり次第、お申込み締切となります。

登壇者

【講師】



スマイルスター株式会社

代表取締役

藤田 一城 氏

今では全国展開している大手整体院グループの会社設立時に人材開発部部长として参画し、現在の成長の基盤となる人材育成の仕組み構築に貢献。

その後、労働集約型ビジネスの人材育成・組織開発コンサルタント、研修講師として独立。

従業員の意識改革からメンタルケア、組織作りまで幅広く、深く関わる。

人材育成、組織作りを通して、「1年で成長率150%の達成」や業界では異例の「新卒入社から3年以内の離職率16.6%の実現」などの多数の実績あり。

「至誠一貫」をモットーに、経営者と従業員の想いを繋ぎ続けている。

【ファシリテーター】



株式会社ファンくる

サロンサポート リーダー

本間美沙希

顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービス「ファンくる」にて、整骨院、美容室の店舗改善をご支援。顧客満足度 UP や店舗の QSC 向上、スタッフ教育、モチベーション UP 等、目的に合わせた活用をフォローしております。お客様の生の声をお届けし、より良いお店づくりに貢献します！



株式会社ファンくる

サロンサポートチーム マネージャー

黒木 良一

顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービス「ファンくる」を使ったサロン様の店舗改善をご支援。

顧客満足度とスタッフ様のモチベーションを上げ、お客様とスタッフに愛され続けるお店づくりをお手伝いしています。

【ファンくるについて】



オペレーションレベルでの現場改善や、ブランド戦略やメニュー開発など経営レベルの戦略立案にお役立ていただける顧客体験 (CX) マネジメント SaaS サービスです。当社が運営する登録者 140 万人の体験型情報サイト「ファンくる」から派遣するモニターや来店客へのアンケートから収集されたレポート等を、独自の手法で感情を定量化 (特許取得済) し、当社が保有するビッグデータや様々な外部データソースとともに精緻に分析することによって顧客体験 (CX) 全容を捉え、顧客満足の改善優先度の特定や競合比較を安価にフィードバックすることができます。

・ファンくる：<https://www.fancrew.jp/>

【会社概要】

- 会社名：株式会社ファンくる
- 代表者：代表取締役社長 山口敬人
- 資本金：1 億円
- 創業：2004 年 8 月 26 日
- 所在地：東京都千代田区岩本町 1-10-5 TMM ビル 4F
- TEL：03-4400-6630
- FAX：03-5809-1468
- URL：https://www.fancrew.co.jp/?utm_source=prReport&utm_medium=referral&utm_campaign=prcorp
- 事業内容：来店客調査「ファンくる CR」の運用・開発
消費者モニター調査「ファンくる MR」の運用・開発
販促・店頭調査「ファンくる PR」の運用・開発
従業員満足度調査「ファンくる ES」の運用・開発
体験型情報サイト「ファンくる」の運用・開発
インターネットリサーチ/マーケティング支援

【本件に関するお問い合わせ】

- 株式会社ファンくる セミナー担当 (Email：info@fancrew.co.jp)