

## 店長・SV向け研修

# スタッフ育成で 売上げアップ

2/18.水  
13:30~17:00

この研修では、部下育成の基礎基本を学び  
理想の店舗を実現する再現性あるスキルを習得します。  
日本を代表するグローバルアパレルSPA企業出身で  
所属店舗全店で過去最高業績を達成した講師が  
現場で地道に積み重ねてきた育成の王道を  
実体験を交えながらお伝えします。



### 研修の目的

- 店長・SVの部下育成力を強化し、スタッフの定着率と店舗業績の向上を実現する。
- 店長・SVが部下から信頼されるリーダーとなり、強いチームを作れるようになる。

### こんな方におすすめです

- 店長
- スーパーバイザー(SV)
- リーダーシップを発揮したい  
店舗管理者

### 研修のゴール

- 再現性のある部下育成の王道を理解し、自店舗で実践できる。
- 理想の店舗像・スタッフ像を明確化し、一人ひとりの役割と育成計画を設計できる。
- 部下の成長を促進するコミュニケーション技法を習得し、継続的な成長を支援できる。

具体的なプログラムとお申し込み方法は裏面をご覧ください。

## 研修プログラム

※内容が変更になることもあります。

### 1 部下育成の基本

- 店長の役割と重要性
- 講師の実体験と育成の王道

### 2 期待する

- 理想の重要性を理解する
- 理想の店舗像を描く
- 理想のスタッフ像を明確にする

### 3 仕事を任せて教える

- 期待役割と育成計画の合意
- 仕事の任せ方
- 仕事の教え方

### 4 評価する

- 評価の仕方
- 評価とコミュニケーションの関係
- コミュニケーションの要諦
- 効果的なフィードバック

## 講師プロフィール



株式会社北海道共創パートナーズ  
アナリスト 西方 康二

### ■プロフィール

大学卒業後、石狩市役所に入庁し3年間、税務業務に従事  
(株)ジーユーに転職し、営業部で店長・SVを経験し(6年間)、商品計画部に異動(3年間)。店長として数々の失敗を繰り返しながら、改善・挑戦を繰り返すことで、所属店舗全店で過去最高業績を達成。  
社内表彰も多数受賞。店長としての"型"を習得。  
SVとしては、最大10店舗、300人を統括しつつ、CEO直下の"選抜SV"に抜擢され、全社の課題解決を促進。  
商品計画部では、グッズインナーチームに着任。現場感覚を重視し、基礎基本に忠実に商売を実行することで、3期連続で粗利前年比120%の大幅伸長を達成。  
2025年2月より北海道共創パートナーズに参画。  
コンサルティング事業部の風土研修チームに所属し、研修業務を担当。

開催日時

2026年2月18日(水) 13:30~17:00

研修会場

札幌駅・大通り駅周辺

※開催前にお知らせいたします。

料 金

お一人様 30,000円(税抜) ※2月末締め26年3月末払いにて26年3月10日頃ご請求書を郵送します

定 員

30名(最少催行人数8名)



お申込み

お申込みはURLをクリックするかQRコードを読み取ってください  
<https://forms.office.com/r/fRXFzJ7trk>

複数社合同での開催となります。1名様からでもお気軽にご申込みいただけます。

## 年間で多彩なカリキュラムがあります

北海道共創パートナーズ 各種研修会のご案内

検 索

スマホからQRコードで読み取ってください



お問い合わせ先

株式会社北海道共創パートナーズ(北洋銀行グループ)  
研修事務局 [kensyu@h-kyoso.co.jp](mailto:kensyu@h-kyoso.co.jp) 担当:西尾 ☎070-3813-6957  
担当:山崎 ☎090-9817-9411