

書店道場年間契約制度企画書

株式会社 青田コーポレーション

1 書店道場の概略

書店道場は書店の店長やリーダーの力量アップを図る研修セミナーです。

まずなによりも、確実に売上アップできるノウハウをご提供することで、売上を伸ばせる店長、リーダーになっていただけることを目指しています。

対象は店長や店長候補、書籍リーダー、本部スタッフ、次代のリーダー候補など幅広いリーダー層と考えております。定員は原則 10 人です。

講座は通常 2 カ月単位で 3 日間、1 日 4 時間・合計 12 時間で実施中です。曜日と時間は、原則として第 1 火曜日、第 3 火曜日、翌月第 1 火曜日（連休絡みの場合を除く）とすべて火曜日、時間はどの日も 14 時から 18 時までの 4 時間となります。

場所は、1 日目と 2 日目は竹橋駅近くの千代田プラットフォーム。3 日目は協力してくださる出版社様の会場をお借りしています(出版社 50 音順。第 5 クールは講談社様、第 6 クールは書協様を予定)。

受講料はお 1 人 5 万円（税込）。

特典は①講師の著書 3 冊、②希望者への個別相談会実施（懇親会にて）の 2 つです。

③年間契約参加店は、契約期間中メールや電話によるご相談をお受けします。

講座は現在まで 4 クールを実施し、40 人の方々が参加しました。会場が改装に入る関係で次回第 5 クールは 2018 年 2 月と 3 月、第 6 クールは 4 月と 5 月(以下同様。12 月と 1 月は繁忙期のため休講)になります。

2 趣旨

年間契約制度はチェーン店様に 2018 年 2 月から始まる第 5 クール以降、原則的に各クールお 1 人ずつ、1 年間で 5 人の店長様、リーダー様、本部スタッフ様などにご参加をお勧めする企画です。

趣旨は、ご参加いただく 5 人の方々に売上を着実に伸ばせる店長、リーダー、本部スタッフになっていただくため、確実な売上拡大の考え方とノウハウをご提示し、チェーン店として売上を伸ばしていけること、ひいてはチェーン書店として再生と成長が可能になるよう貢献することです。

3 目的

- ① チェーン書店様の幹部育成計画に組み込んでいただくことにより、売上アップを図れる
店長やリーダーを、1年間で5人養成できる機会をつくること
- ② 次代の本部要員、経営スタッフの育成に貢献すること
- ③ チェーン店としての業績向上に寄与できるようにすること

4 今後の道場日程予定

- 第5クール 2月6日(火)、20日(同)、3月6日(同)
- 第6クール 4月3日(火)、17日(同)、5月8日(同)
- 第7クール 6月5日(火)、19日(同)、7月3日(同)
- 第8クール 8月7日(火)、21日(同)、9月4日(同)
- 第9クール 10月2日(火)、16日(同)、11月6日(同)

5 受講料 お1人 4万5000円(税込)

現場の主任・フロア長クラスの方は4万円(同)