

【パチンコ店長の意識改革セミナー】

～意識改革なくして業績向上などあり得ない。～

ホールで従事される皆様、日々激務お疲れ様です。

今回約2年ぶりにこのセミナーを開催させて頂くことになりました。

日々、様々な状況におかれるホール様にお伺いさせていただきながら強く感じることは、「例外なく可能性のないホールなどない。」ということです。

役職が店長と主任の2人しか居ないにもかかわらず、過去最高の稼動と売上を達成したホール、役職が10人居るにもかかわらず、全く変化を起こせないホール。

その差は一体どこにあるのか。ひと言で言ってしまうと「意識の差」です。

「意識」→「理解」→「納得」→「行動」→「成果」の5段階で業績向上は図れます。スタートは「意識」です。「成果」は「意識」が生み出します。

いつも行わせて頂いている「営業スキル」に関するセミナー内容も当然重要ですが、それが実を結ぶかどうかは、チームの「意識」に掛かっていると思います。

是非、上司、部下の皆様とご一緒にご参加頂ければと思います。

このセミナー内容が、本当の意味での「スタートの原動力」になれば嬉しく思います。次ページに、内容の一部を掲載させていただきます。

『内容一部抜粋』

「第一部：変化ではなく進化する」

- 理性、判断、意思、論理的思考
- 反応の蓄積、本能的、習慣、記憶
- 氷山の一角
- 自分の感情に注目する
- 現状維持システム
- ABC理論

※ 第一部講師：有限会社ダイドープロアクティブ 代表取締役兼ビジネスコーチ 肌勢健二

※ 13:00～14:30 (90分)

～次ページ、第二部内容～

「第二部：パチンコ店長の意識改革」

- 第1章：目的と協力者
 - ～店長が抱える悩み1～4
 - ～解決の前提
 - ～業績向上の要因
- 第2章：感情がすべて
 - ～人間関係の基本
 - ～今すぐすべきこと
- 第3章：人を惹き付ける
 - ～今すぐ直すこと
 - ～「本当の原因」を理解する
- 第4章：達成と自信の関係
 - ～「自信」の正体
 - ～「評価」の正体
 - ～「前進」の原動力
- 第5章：リーダーとは
 - ～「知的体力」とは
 - ～「勘違い」
 - ～「言葉」と「行動」
 - ～「責任」と「選択肢」
- 第6章：対立と批判
 - ～「批判」の捉え方
 - ～「交流」
- 第7章：伝え方
 - ～プライド
 - ～他者との比較
 - ～タイミング
- 第8章：スタッフのやる気を引き出す
 - ～期待と達成
- 第9章：最強チームを創る
 - ～最強チームの法則1～5

※第二部講師：株式会社ノウズ パチンコ集客マーケター 金村龍馬

※14:50～17:30（160分）

次ページが「開催に関する詳細とお申込み」になります。

【パチンコ店長の意識改革】

～開催に関する詳細とお申込み～

△ 会場

- 日時：4月25日<木>13:00～17:30 <受付 12:30～>
- 会場：ハロー会議室 御徒町
※東京都台東区台東4-8-5 T&T御徒町ビル4F（旧わかばビル）
※JR御徒町駅徒歩2分
- 定員50名 ※お申込書受領後、アクセスFAXを送付させていただきます。

△ ご参加費用

- 10,000円（税込） ※お支払い方法：当日会場にて

△ お申込み送信先FAX

- 3番店維新事務局（有限会社ダイドープロアクティブ内、事務局長 肌勢健二）
- 所在地：〒193-0352 東京都八王子市大塚621-1-103
- お問い合わせTEL：042-670-2336（平日10:00～18:00）

お申し込みFAX：042-679-4979

法人様名、ホール様名（領収書宛名： _____)

ご参加人数

ご参加代表者様氏名と役職

ホール住所

電話番号

FAX番号

E-mail（セミナー終了後テキストを送付させていただきますので、以下に正確にご記入ください）