

【費用(税込):スクール受講6日間】

マネジメントスクール(6日間)	ORA会員社	一 般	摘 要
講習会費用	60,000円	90,000円	・講習会と認定試験受験のお申込みはセットです。講習会費には、「フードサービス攻めのマネジメント」「飲食店攻めの計数問題集」「草食系リーダーのための“や・わ・ら・か”指導術」の3冊のテキスト代が含まれていません。講義で使用するので、お持ちでない方は、必ず購入して下さい。 ・ORA 会員社に限り、2 人目以降の講習会費用は 54,000 円 (10%off) です。
受 験 料	5,000円	8,000円	
テキスト(3 冊)	5,460円	5,460円	
計	70,460円	103,460円	
認定登録料	8,000円	15,000円	結果通知後にお振込み下さい。入金確認後、認定証とバッヂを送付します。外食産業管理士補の認定登録料は、5,000 円(一般 10,000 円)です。
再受験料	6,000円	12,000円	再受験される方は試験日を事務局にお問合せ下さい。

●募集定員 6日間スクール受講者30名(定員になり次第締め切りさせていただきますのでご了承下さい。)

【費用(税込):選択セミナー受講】

C・Dは「草食系リーダーのための“や・わ・ら・か”指導術」、E・Fは「フードサービス攻めのマネジメント」「飲食店攻めの計数問題集」のテキスト費用が別途必要です。

セミナー	日 時	講 義 名	講 師	受 講 料		
A	9/29(火) 9:00～10:30	人が動く経営	小嶋 達典先生	ORA 会員社	3,000 円	4,500 円
B	9/29(火) 10:40～16:10	顧客満足感動と従業員満足感動を目指す	山之内郁也先生		9,000 円	13,500 円
C	10/ 7(水) 9:00～16:10	店長マネジメントの原理原則編①	中武 篤史先生		12,000 円	18,000 円
D	10/14(水) 9:00～16:10	店長マネジメントの原理原則編②	中武 篤史先生		12,000 円	18,000 円
E	10/21(水) 9:00～16:10	店長の攻めのマネジメントの実践編①	清水 均先生		12,000 円	18,000 円
F	10/28(水) 9:00～16:10	店長の攻めのマネジメントの実践編②	清水 均先生		12,000 円	18,000 円
	3/10(水) 11:00～16:00	「結果を出せる真の店長力」養成 特別指導	中武 篤史先生	スクール受講生のみ		

※【申込み方法】

1. 下記の受講申込書にご記入の上、9月18日(金)までにORA事務局へFAXでお申込み下さい。
2. 受講料は、①スクールでお申し込みの方は、後日ご請求いたします。②選択受講の方は、当日ご持参下さい。

■必要なテキストの冊数も必ずご記入ください。

■開催一週間前にご担当者に初日の詳細(集合時間・地図等)をご連絡いたします。

第98期 マネジメントスクール・選択セミナー 受講申込書

ORA事務局行 FAX【06-7668-1075】

会社名			TEL		
ご担当者	(役職)	(氏名)	FAX		
テキスト 申込み	<中武先生> 10/7、10/14 で使用「草食系リーダーのための“や・わ・ら・か”指導術」(税込 1,500 円)< 冊 > <清水先生> 10/21、10/28 で使用「フードサービス攻めのマネジメント」(税込 2,200 円)< 冊 > 10/21、10/28 で使用「飲食店攻めの計数問題集」(税込 1,760 円)< 冊 >				

※スクール受講【9/29(火)～10/28(水)の5日間 + フォローアップセミナー3/10(水) 全6回コース】

参加者氏名		ふりがな	生年月日			最終学歴
1			昭和 平成	年 月 日		中卒・高卒・短大卒・大卒・ その他()
2			昭和 平成	年 月 日		中卒・高卒・短大卒・大卒・ その他()
3			昭和 平成	年 月 日		中卒・高卒・短大卒・大卒・ その他()

※昭和・平成、最終学歴には○を付けて下さい。

※選択セミナー受講【C・D・E・Fセミナーは、テキストが必要になります。】

- ・Aセミナー9/29(火) 9:00～10:30 ・Bセミナー9/29(火) 10:40～16:10 ・Cセミナー10/7(水) 9:00～16:10
・Dセミナー10/14(水) 9:00～16:10 ・Eセミナー10/21(水) 9:00～16:10 ・Fセミナー10/28(水) 9:00～16:10

参加者氏名	ふりがな	年 齢	役 職	受講申込のセミナーに○を付けてください
1		歳		A ・ B ・ C ・ D ・ E ・ F
2		歳		A ・ B ・ C ・ D ・ E ・ F
3		歳		A ・ B ・ C ・ D ・ E ・ F

厚生労働大臣から表彰を受けた職業訓練です

店長育成

第98期 マネジメントスクール

ORA資格認定【外食産業管理士(補)】

開講のご案内

店の監督者である店長によって、店の売上が変わります。お客様、従業員の満足度を向上させ、店長としての資質を短期間で習得し、「数字を上げる強い店長」を育成します。また、研修終了約3ヶ月後にフォローアップセミナーを実施しますので、研修成果を一過性なものにせず、より磨き上げることができます。ぜひ多数のご派遣をお待ち申し上げます。

一部カリキュラムご紹介！

- ・店のトップとしての経営者意識を持ち、顧客対応・労務管理等ができる店長を育成する！
- ・フードサービス特性のマネジメントや実践的な計数管理を学び、数字に強くなる！

ORA 一般社団法人 大阪外食産業協会

春のマネジメントスクールは、2週間に一度の隔週開催、秋のマネジメントスクールは、1週間に一度の毎週開催とご派遣いただきやすいよう、選択肢が増えました！※カリキュラムは、同じ内容です。

開催要項

【開講日】

2020. 9/29(火)、10/7(水)、10/14(水)、10/21(水)、10/28(水) 9:00～16:10

※10/28(水)は、テスト及び修了式のため18:10終了予定

《フォローアップセミナー》2021. 3/10(水) 11:00～16:00 (98期スクール受講生のみ)

全6回コース 34時間

【教室・お問合わせ】

一般社団法人大阪外食産業協会(ORA) 会議室
大阪市浪速区敷津東2丁目2番8号
大阪木津地方卸売市場南棟2階

TEL: 06(7668)5575

【交通】・御堂筋線・四つ橋線「大国町」駅①番出口から徒歩4分

・堺筋線「恵美須町」駅から徒歩6分

・南海電鉄「今宮戎」駅から徒歩4分



強い店長を育成するカリキュラム

第1日目 9/29(火) Aセミナー 9:00～10:30
Bセミナー 10:40～16:10

「店長に必要な意識・思考編」

第1日目 9月29日(火) 9:00～10:30
Aセミナー 『人が動く経営』
がんこフードサービス(株)の小嶋達典社長が「人が動く経営」をテーマに、従業員がお客様のために自発的に動く取り組みなどについて惜しみなく語ります！ 【内容】 ・お客様に『がんこに行って良かった』、また従業員の皆様に『がんこで働いて良かった』と言って頂けるお店作り。 他

第1日目 9月29日(火) 10:40～16:10
Bセミナー 『顧客満足感動と従業員満足感動を目指す』
飲食店の覆面調査で定評のある(株)MS&Consultingの山之内先生から、繁盛店に共通する取り組みを学び、「顧客満足感動」と「従業員満足感動」の高い店舗づくりを目指します！ 【内容】・顧客満足感動の高いお店とは・ミーティングで従業員満足感動を高める・店長としての気付きを高める・ボトムアップの組織で繁盛店を目指す 等

講師紹介



小嶋 達典 先生
がんこフードサービス(株)
代表取締役社長

1968年生まれ。大学卒業後、京都の懐石料理の老舗「桜田」にて2年間の修行。その後三洋電機(現パナソニック)に入社し、一番のお客様であるサラリーマンのお金の使い方、どんな場所で外食しているかなどを観察し顧客志向を学ぶ。1996年「がんこフードサービス株式会社」に入り下足番から始める。2013年には、がんこフードサービス株式会社 取締役副社長に就任、2018年に同社 代表取締役社長に就任。

講師紹介



山之内 郁也 先生
(株)MS&Consulting
リレーション事業本部・コンサルタント

青山学院大学卒業後、新卒で株式会社MS&Consultingに入社。リサーチ部門を経験した後、現在のコンサルティング本部へ配属。これまでに外食企業を中心に一部上場企業から成長企業のご支援を担当。顧客満足度調査や従業員満足度調査のデータ収集に加えて、自ら足を運びヒアリングした現場のリアルな情報に基づいたコンサルティングに定評がある。

第2日目 10/7(水)と第3日目 10/14(水)
C・Dセミナー 9:00～16:10

「店長マネジメントの原理原則編」

第2日目 10月7日(水) 9:00～16:10
Cセミナー 『店長マネジメントの原理原則編①』
外食チェーン出身の中武先生から“売上を上げるために”「必要なチーム作り、教育指導法、感動の創造法」等、実力派店長として必要な能力をバランスよく学びます！ 【内容】 Ⅰ 店長の仕事とは？店長に必要な「経営者意識」 Ⅱ チームを作れないと売上は上げられない Ⅲ 教育指導できないと売上は上げられない 「やり方を共有する、忘れさせない、楽にさせる、解決をサポートする」※ロールプレイングで確認 Ⅳ 感動を提供できないと売上は上げられない 「お客様・従業員への“楽しさ・うれしさ”の作り方」

第3日目 10月14日(水) 9:00～16:10
Dセミナー 『店長マネジメントの原理原則編②』
第3日目も中武先生に、“利益を残すために”店長の悩みの種でもある「労務管理等の管理業務」、「クレーム対応はじめ顧客対応」について、具体的解決策を学びます！ 【内容】 Ⅰ コストコントロールの要は売上予測とワークスケジュール(売上予測が業績に関係する3つのポイント 等) Ⅱ 食品衛生管理(異物混入対策 等) Ⅲ 社労士が教える労務管理のコツ(効果の出る採用と定着 等) Ⅳ 管理業務のあり方(危機管理、顧客管理 等) Ⅴ 実践クレーム対応『こんな時、あなたならどうする？』

＜店長マネジメントの原理原則編①②担当＞



中武 篤史 先生 株式会社ユアコンパス・代表取締役

1994年、大阪芸術大学放送学科卒業後、(株)キンレイ(現(株)KRフードサービス)に入社。和食レストランかごの屋の展開初期から関わる。入社2年で店長、その後エリアマネジャー、人材開発リーダー、関西営業部長等を経て、2010年より執行役員総務人事部長に。2012年(株)ユアコンパス設立。現在は年間170日以上企業の研修(うち東証一部上場企業年80日以上)を担当する傍ら、顧問先13社(うち飲食業9社)を持ち、経営(業績)改善、人材育成、労務問題解決等の支援にあたる。保有資格として中小企業診断士、社会保険労務士、第1種衛生管理者、調理師免許など。

講師紹介



店長マネジメントの原理原則編(10/7、10/14)の使用テキスト

第4日目 10/21(水)と第5日目 10/28(水)
E・Fセミナー 9:00～16:10

「店長の攻めのマネジメントの実践編」

第4日目 10月21日(水) 9:00～16:10
Eセミナー 『店長の攻めのマネジメントの実践編①』
多くの店長が実務書として活用している『フードサービス“攻めの”』シリーズの著者清水先生に、「攻めのマネジメントの実践編」でフードサービス業5つの特性等を学び、「実践計数管理の基礎と応用編」では、原価ロス・人件費ロスの実践対応、ワークスケジュールの作成等を学びます！ 【内容】Ⅰ 攻めのマネジメントの実践編 ・フードサービス業の特性と店長の実践マネジメント ・5Cとマネジメントサイクル実践のポイント 等 Ⅱ 実践マネジメントの基礎・応用編 ・実践攻めのマネジメントワークショップ(グループ学習) ・損益分岐点の基礎と応用 ・原価ロス、人件費ロスの発見と実践対応 等

第5日目 10月28日(水) 9:00～16:10
Fセミナー 『店長の攻めのマネジメントの実践編②』
第5日目も清水先生に、年間・月間・週間・日間それぞれの予算管理やオペレーションの問題点を計数分析手法等で発見し、解決策を考えていきます。また、店長が必要とされるマーケティングの基礎知識と店舗での実践も学びます！ 【内容】 Ⅰ デイリーチェック表を活用した実践ワークスケジュール作成と人件費管理 Ⅱ 期間別実践マネジメント年間・月間編 ・現状の計数を活用したシビアな売上予算作成手法 ・計数管理による自店の立地特性と各月の特性把握 等 Ⅲ 期間別実践マネジメント週間・日間編 ・曜日時間別売上分析と実践活用 ・自店の現状計数の分析による問題発見と実践対応 等

＜店長の攻めのマネジメントの実践編①②担当＞



清水 均 先生
プロジェクト・ドゥ・ホスピタリティ・マネジメント研究所・所長

1970年、国際観光専門学校ホテル・レストラン経営学科卒業後、(株)万世入社。銀座モンセニユールでマネージャー、(株)プレーンでプランナー及びマーケティング・ディレクターを経て、1979年、シズラー・ジャパン本部スタッフ(米国シズラー本部でチェーン運営管理及び本部管理システム習得)1984年、外食コンサルティング会社のチーフコンサルタント。1988年、プロジェクト・ドゥを設立。指導実績は上場企業を始め500社以上。1990年から26年間 亜細亜大学経営学部ホスピタリティ・マネジメント学科非常勤講師も務める。

講師紹介



店長の攻めのマネジメントの実践編(10/21、10/28)の使用テキスト

※スクール受講生は、10/28(水)に外食産業管理士試験・修了式があります。

■このコースは、大阪府認定職業訓練で80%以上を受講されると大阪府知事より修了証書が交付されます。また、キャリア形成促進助成金の受給申請が出来る(※受講前の計画書等の届けが必要)コースです。

3/10(水) 11:00～16:00
フォローアップセミナー

「結果を出せる真の店長力」養成 特別フォローアップ

■10月28日の研修終了後、原理原則担当の中武先生から「結果を出すための行動計画」作成課題が与えられます。作成した計画に基づき夏期営業に挑み、その成果を受講生が発表します。PDCA マネジメントサイクルを回し、自分自身で課題を創造し解決できる、真の「店長力」が身に付きます。店舗を率いるためのリーダーシップ能力習得セミナーもあり、結果の出せる店長として送り出します。

11:00～12:10 セミナー	「結果を出せる店長が持つべきリーダーシップ能力の高め方」
13:00～15:20 成果の発表	「結果を出すための行動計画」に基づいた成果報告と「個人別フィードバック」
15:30～16:00 総括	成功者が持っている考え方の基本