

地域1番店になる戦略 社内研修

「地域順位の上げ方」と「離職率を激減させる」コミュニケーション技術を学ぶ

ネクステリアは、地域1番店になるためのコラボ社内研修を先着10社無料で実施している。講師は、担当する47のホール法人すべてで、売上げを105%〜137.5%向上させた同社の森本耕司社長。そして、組織力強化の分野では日本トップクラスのコンサルタントであるクライアントサイド・コンサルティングの越石一彦社長だ。

地域1番店32店舗を創り上げてきたノウハウを大公開

講師／地域1番店づくり請負人 森本耕司氏

Q あなたに問題です

お客様が「ホームの店」ではなく「2番目に好きな店」に行く理由を存じますか？

A 打っている機械の撤去

「ライバル店のリニューアル」を抜いて、他の店に行く1番の理由になっています。

下のグラフは、ネクステリアが行ったアンケート(複数回答。上位のみ掲載)。ホームの店舗を変更する理由で最も多かったのが、4円パチンコ・20円パチンコともに、「打きたい機種がなくなった、空いていなかった」という回答だ。この回答の多さは、打きたい台の

撤去は、ホームを変更する大きな動機になることを物語る。

打っている台が撤去されたことに対し、ユーザーは怒っている。好きな機種が競合店にあって、2度3度と勝つようなことがあれば、ライバル店がそのユーザーのホームの店になってしまいうこともある。不意な台撤去は、自店の売上げ減少に直結してしまうのだ。

この1年で新しく地域1番店になった店舗は0.7%と少ないが、このうち15%はネクステリアが社内研修を手がけたホールで、累計では32店舗を地域1番店にした。撤去台選定力を見直しただけで、2番店から1番店になった店舗もある。研修では、実際の業績が上がった事例を紹介したり、地域順位の上げ方を解説。機種選定力を高める

離職率を激減させる秘訣はコミュニケーション

講師／営業目標1000%伝説のコンサルタント 越石一彦氏

Q あなたに問題です

部下への指示がうまく伝わらないのは、何が足りないからだと思いますか？

A コミュニケーション技術

コミュニケーションを技術として学ぶと、部下が能動的に働くようになります。

部下に対し、指示をうまく伝えるためには、普通のコミュニケーション能力ではなく、ビジネススキルとしてコミュニケーション能力を高める必要がある。この研修で越石氏が教える内容は、明日からでもすぐ実行できることで、このコミュニケーションを覚えれば、離職率も大幅に改善できる。



クライアントサイド・コンサルティングの越石氏

越石氏は、山一証券やメリルリンチ日本証券で営業目標1000%を達成するなど、数々の伝説を残してきた。営業力向上や組織力強化のノウハウを教えるプロフェッショナルとして、日経新聞や週刊ダイヤモンドなどに度々取り上げられているほか、テレビやラジオの出演も多い。顧問契約は、一部上場企業を含む290社。年間1000回以上の講演をこなし、受講者数が4万人以上。日本でも5本の指に入る超人気コンサルタントだ。

また、越石氏は、「100億円を引き寄せる手みやげ」の著者としても知られる。手みやげの専門家としての出演依頼も多いのは、相手への気遣いを、形にして伝えること(ビジネスコミュニケーション)の大切さを豊富な経験に基づいて語れるからだ。

無料社内研修では最後に、「仕事の報酬の再定義」について、参加者に考えてもらう。モチベーションを維持、向上させる手法のひとつとして仕事の報酬の再定義は非常に役に立つ。お金の以外の仕事の報酬を社内で改めて再定義することで、モチベーションが上がることを研修では学んでいく。

特集 変革期こそ「人への投資」

特集 変革期こそ「人への投資」

NEXTERIA 無料コラボ社内研修開催中!



どんなパチンコ店でも
地域1番店になれる
方法を教えます。

営業目標1000% 伝説のコンサルタント
クライアントサイド・コンサルティング

講師 **越石一彦** 社長
「良い店舗、良い組織を作り出す
ビジネスコミュニケーション」



講師 **森本耕司** 社長
「地域1番店を実現する戦い方」

※4時間程度の研修です

10社限定。今すぐお電話ください。全国どこでも、あなたの会社が研修会場です。

▶お申し込み/ネクステリア株式会社 ☎03-3769-0156 <http://www.brain-labo.com>
〒108-0014 東京都港区芝 4-5-12 三田 HT9F

方法や、コストをかけずシェアを上げる方法も惜しげなく教えてくれる。受講者からは、「どれも実行できる」「数値で示してあるので納得できる」「これぞ王道」との声が挙がっている。この研修で教えてくれることを継続して正しく実行さえすれば必ず業績は上がる。



ネクステリアの森本社長

【お客様がホームの店ではなく、2番目の店に行く理由は?】

