

## トレーニング事例 新人SVのマーケティング力を養う!dfiKen\_0022

### 研修実施の背景

- ・大手コンビニの新人SV (スーパーバイザー)の指導力を高めたい
- ・これからのコンビニ店は個店マーケティング力をいかにもつかが存続・成長の要となる
- ・だから、個店マーケティングの指導力がこれからのSVには不可欠である

### 研修目的

- ・市場、お客さまの視点からお店を見れる
- ・先の変化を読んで、見越して戦略を立てる
- ・マーケティング戦略をお店の日商アップに結びつける
- ・これからのSVとしての自覚と技術を身につける

### 進め方 (カリキュラム)

実際のお店を素材にワークシート作成の演習研修

項目	概要	時間
1.SVとしての自覚	私を目指すSVを考える	3h
2.マーケティング力	個店のマーケティングとは何か	3h
3.環境分析	環境分析から担当店を見直す	5h
4.能力評価	担当店の強み・弱みを見極める	5h
5.個店マーケティング戦略	個店のマーケティング戦略を立案する	5h
6.店づくり	戦略を店づくりへ活かす	5h
7.目標達成力	日商アップに施策立案	5h
8.提案力	いかに店づくりを提案し指導するか	5h

### 研修成果

- ・個店マーケティングの重要性とそのなかでのSVの重要性を認識
- ・実践的な個店マーケティング分析手法、手順を習得
- ・実際の演習の中でSVの個店マーケティング推進における役割を体得
- ・戦略をいかに日商アップに結びつけるかのノウハウを習得