

集合研修を中心とした様々な講座を用意しています。

## 年間80回以上(受講数 約5,000名) 開講しています。

スーパーマーケット向け専門教育の研修会を年間80回以上(受講数 約5,000名)開講しています。

同じ職位や同じ課題を持つ、他企業の参加者と交流することで、様々な気づきやモチベーションアップにつながります。

他企業との交流は、言わば“他流試合”。この中にもAJSの文化「知恵の共同仕入れ」が根付いています。

新入社員

### 新入社員訓練研修会

「戦力となるための基盤づくり ～スーパーマーケットを知り、自信を持って業務に励む～」というテーマを軸に、3日間、できるまで厳しく指導し続けることで、社会人としての自覚をしっかりと持った新入社員として各社にお帰り頂きます。

- 期 間: 2泊3日
- 対 象: 新入社員
- 内 容: 挨拶・規律訓練、社会人としてのマナー、スーパーマーケットの基礎知識 等

担当者

### 担当者キャリアアップ研修会

チーフ昇格を目指す、担当者向けの研修会です。チーフの役割理解や売場の基本を知ることで「売る楽しさ」を知り、キャリアアップに向けた動機付けを図ります。キャリアの分岐点に受講する重要なカリキュラムです。

- 期 間: 8時間(2日開催)
- 対 象: チーフへの昇格を目指す方
- 内 容: これからのスーパーマーケット、チーフの役割理解、売場の基本、コミュニケーション、数値を見る習慣づけ

チーフ

### チーフのためのマネジメント研修会

#### <初級>

チーフ初心者を対象に、チーフの役割、求められるマネジメント能力を知り、基本的な業務習得を目指します。知識のインプット主体のカリキュラムです。

- 期 間: 10時間(2日開催)
- 対 象: チーフ初心者
- 内 容: チーフが実践するマネジメント、仕事の進め方、販売計画に基づいた売場づくり・売込み 等

#### <中級>

中堅～ベテランチーフを対象に更なるマネジメント能力向上を目指します。自店の店長方針を実現するチーフとしての行動変革を促します。知識のアウトプットを中心としたカリキュラムです。

- 期 間: 10時間(2日間)
- 対 象: 初級既受講はおよび相当の知識を有する方
- 内 容: チーフが実践するマネジメント、店舗予算達成のためのマネジメント、効果的なティーチング、行動計画表作成

## チーフキャリアアップ研修会

チーフ

店長・副店長への昇格を目指すチーフを対象に、昇格への動機づけを図り、昇格直後から活躍できるように店長業務の初歩習得を図ります。キャリアの分岐点で受講する重要なカリキュラムです。

- 期 間:7時間(2日開催)
- 対 象:店長・副店長候補のチーフ
- 内 容:店長の存在意義・役割の理解、店長塾卒業生との意見交換、クレームの初期対応、レジ部門作業の基本理解、労務管理

## レジチーフ基礎研修会

チーフ

チーフとしてのマネジメント能力向上に重点を置き、店長を強力にサポートできるレジチーフを育成します。

- 期 間:9時間(2日開催)
- 対 象:レジチーフ候補者
- 内 容:チーフの役割、チーフの仕事の進め方、OJTの進め方、クレーム対応の基本 等

## チーフのための作業段取り研修会(青果・海産・精肉・惣菜・グロ・日配)

チーフ

チーフの段取り力や役割分担の明確化は、昨今重要性を増しています。作業環境の整備から、時間帯ごとの作業の明確化、それを実現するための役割分担まで、基本となる考え方を学びます。

- 期 間:1部門3時間
- 対 象:各部門チーフ、バイヤー、店舗運営部
- 内 容:人時売上高の向上、作業環境の整備、正しい作業手順の習得、役割分担と作業段取り

## チーフ研修会 (青果・海産・精肉・惣菜・グロ日・レジ)

チーフ

話題店見学、産地見学、商品試食などを取り入れ、日常の店舗業務を離れて視野拡大やモチベーションアップを図ります。また、生産性向上についても取り上げます。

- 期 間:1泊2日
- 対 象:各部門チーフ
- 内 容:店舗見学、産地見学、商品試食、成功事例共有、開店前作業の見学 等

## 店長研修会

店  
長

競合の激しいホットスポットの見学、話題店見学を通じ、自店を活性化し競争に強い店を作る術を探ります。また、タイムリーな課題に関する専門家の講演、参加者間の情報交換により、幅広い知見を得ることが出来ます。

- 期 間:1泊2日
- 対 象:店長
- 内 容:店舗見学、情報交換会、成功事例共有、タイムリーな話題の講演 等

## 店長塾

店  
長

地域一番店を目指した強い「演」を実現し、店舗運営政策を担える人材を育成する」ことを目指し、塾生同士で切磋琢磨します。専門分野の講師の導きにより、自社・自店に合った答えを追求します。全4回を通じ、苦楽を共にした同期生の人脈も貴重な財産となります。

- 期 間:2泊3日(全4回)
- 対 象:各社が最も期待する店長
- 内 容:店長のマネジメント能力向上、店舗活性化、コーチング、計数管理、参加者の取り組み共有 等

## 店長のためのマネジメント研修会

店  
長

<初級> 店長初心者が自身に必要な能力開発項目を知ることが出来ます。また、OJTでは中々教わる機会のない基礎知識を体系的に習得出来ます。知識のインプット主体のカリキュラムです。

- 期 間:10時間(2日開催)
- 対 象:店長初心者
- 内 容:店舗運営の基本業務、店長のあるべき一日の行動、売場・バックヤードをチェックする視点、クレーム対応の必須知識 等

<中級> 中堅～ベテラン店長を対象に、更なるマネジメント能力向上を目指すカリキュラムです。ワークやロールプレイングを通じた、知識のアウトプットを中心に構成します。

- 期 間:10時間(2日開催)
- 対 象:初級既受講者および相当の知識を有する方
- 内 容:店長に求められるマネジメント行動、部下の能力開発、クレーム対応演習、事前課題とグループワーク、行動計画表作成

商品部門

## バイヤー基礎研修会

バイヤー業務を体系的に学ぶことができる、数少ない研修会です。各企業で実際に使用している資料や売場写真を使用し、業務をイメージしながらバイヤー業務の基礎を学びます。

- 期 間: 8時間(2日開催)
- 対 象: 新任バイヤー、バイヤー候補者、バイヤー教育に興味をお持ちの本部関係の方
- 内 容: マーチャンダイジングの役割、商品構成、品揃え計画 等

商品部門

## 商品部責任者研修会

半年間の商品政策議論と競合地域の視察を通じて、自社ならどうするかの方針議論を行います。また、トップ経営研修会との連動も重視し、スーパーマーケットの課題に幹部として向き合うためのテーマを設定します。

- 期 間: 都度ご案内
- 対 象: 商品部長
- 内 容: 店舗見学、プロセスセンター見学、物流センター見学、競合対策、政策議論、取り組み発表 等

商品部門

## バイヤー塾

時代の変化を読み、地域一番店を支える強い「作」により、商品政策を担える人材を育成します。「知識・技術」「コミュニケーション力」「情報分析」を3つの柱として、自ら考え実践する場を提供します。

- 期 間: 1泊2日(全4回)
- 対 象: 各社において今後の活躍を期待するバイヤー
- 内 容: バイヤーとしての気づきと発見、商品への探求心や香料スキル、競合に打ち勝つための情報収集、地域一番店を支える「作」 等

商品部門

## バイヤー研修会 (青果・海産・精肉・惣菜・グロ・日配・ベーカリー)

商品調達難、仕入れ価格上昇など、バイヤーが直面する課題をタイムリーにとりあげます。また、他社バイヤーと交流を図り、バイヤー同志の人脈づくりにも役立てていただけます。

- 期 間: 1泊2日
- 対 象: 各部門バイヤー
- 内 容: 店舗見学、情報交換会、取り組み発表、専門講師の講演、COPRO(株)商品事業部との連携企画 等

店舗部門

## 店舗運営部責任者研修会

半年間の商品政策議論と競合地域の視察を通じて自社ならどうするのかの政策議論を行います。また、トップ経営研修会との連動も重視し、スーパーマーケットの課題に幹部として向き合うためのテーマを設定します。

- 期 間: 都度ご案内
- 対 象: 店舗運営部長、ブロック長
- 内 容: 店舗見学、プロセスセンター見学、物流センター見学、競合対策、政策議論、取り組み発表 等

接客

## 接客テーマ別研修会

接客スキルアップのポイントを1回2時間で効率よく学べます。研修会への参加が難しいパートタイマーの方も、店舗のオフ・ピーク時間を利用して受講できます。各回テーマが異なりますので、必要なカリキュラムを選択できます。

- 期 間: 2時間(1日開催)
- 対 象: 店長、副店長、チーフ、担当者、パートタイマー、アルバイト
- 内 容: コミュニケーション、部下への接し方、ほめ方叱り方、仕事の仕方、表情と声

食品表示

## 食品表示研修会 (青果・海産・精肉・惣菜・グロ・日配)

スーパーマーケットの売場で必要となる食品表示に特化した内容です。売場から食品表示のミスをなくし、安全・安心な店舗を作るためにご活用いただけます。

- 期 間: 2時間(1日開催)
- 対 象: 各部門店舗スタッフ、バイヤー、SV、店長
- 内 容: 食品表示の重要性、部門別表示の基礎知識、現場で防ごう！食品表示ミス、確認テスト 等

品質管理

## 品質管理研修会 (青果・海産・精肉・惣菜・グロ・日配)

部門チーフに必要な品質管理、衛生管理、売場管理を学ぶカリキュラムです。商品、売場の良し悪しが判断できる目を養い、理論に基づいた改善指導が出来ることを目指します。

- 期 間: 1部門2時間
- 対 象: 各部門店舗スタッフ、バイヤー、SV、店長
- 内 容: 各部門の役割、品質管理の実践、売場の商品の品質低下、在庫管理、衛生管理 等

専門

## 第二種衛生管理者 受験対策研修会

第二種衛生管理者の出題難易度は高まっており、独学や通信講座での合格は難しくなっています。当研修会では多くの合格者を輩出する講師を招聘し、資格取得を強力にバックアップします。出題傾向分析とオリジナル教材により、ポイントを絞って学びます。

- 期 間:9時間(1日開催)
- 対 象:第二種衛生管理者の受験者
- 内 容:試験概要と出題傾向分析、関係法令、労働衛生、労働生理

その他

## アメリカ流通ベーシックセミナー

アメリカの最新流通業の視察を中心に構成し、アメリカの流通業の基礎を徹底的に学びます。参加者からは「現地店長のインタビューが非常に参考になった」「自社で導入したい考え方を学ぶことができた」との声をいただいています。

- 期 間:3泊5日
- 対 象:入社10年前後の若手・中堅従業員
- 内 容:現地流通業視察、アメリカ流通業の動向に関するセミナー 等

&lt;休止中&gt;