

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60回以上(受講数 約3,500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60回以上(受講数 約3,500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いただきます。

- 期 間: 2泊3日
- 対 象: 新入社員
- 内 容: 「AJS新入社員教育テキスト」の学習、挨拶・規律訓練、社会人のマナー

担当者

担当者キャリアアップ研修会

チーフへの昇格を期待する、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: チーフへの昇格を期待する担当者
- 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

チーフキャリアアップ研修会

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: 1泊2日
- 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、自社店長の役割と目指す店長像、クレームの初期対応、レジ部門作業の基本理解、労務管理

チーフ

チーフ研修会 (青果・海産・精肉・惣菜・グロ日・レジ)

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

店長研修会

競争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

店長塾

管理職としてのマネジメントを学びます。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

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

食品表示講座 (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: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: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

その他

第二種衛生管理者 受験対策研修会

コロナ禍以降、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

商品部

バイヤーのためのマネジメント講座

バイヤー業務を体系的に学ぶことができる講座です。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: バイヤー初心者、バイヤー候補社員
- 内 容: 現状分析から商品計画・販促計画の実行まで、仕入・在庫・物流の管理、店舗フォロー

商品部

バイヤー塾

管理職としてのマネジメントを学びます。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」「情報分析力」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)※2泊3日で開催する回もあり
- 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、商品への探求心や交渉スキル、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

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、コプロ(株)商品事業部との連携企画 等

商品部

商品部責任者研修会

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:1泊2日
- 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

店舗部門

店舗運営部責任者研修会

店舗運営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政策議論を行います。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:1泊2日
- 対 象:店舗運営部長、ブロック長
- 内 容:店舗見学、競合対策、政策議論、取り組み発表

間接部門

店舗開発担当者育成勉強会

新任の店舗開発担当者を対象に、店舗開発業務の基礎の習得支援と参加者同士の人脈づくりの場を提供します。店舗開発業務で豊富な経験を持つ講師による実務的な勉強会です。

- 期 間:1泊2日×4回
- 対 象:新任またはそれに準ずる店舗開発担当
- 内 容:講義(店舗開発業務の基礎)、店舗見学、情報交換会

中堅社員育成

実践問題解決セミナー

組織の目的を明確にしたチームのマネジメントを学びます。仕事にあたって常に「目的」を中心に考える能力、職場における人間集団が「グループ全体として」最大の効果をあげる能力開発について講義します。

- 期 間: 2泊3日
- 対 象: 本部幹部社員(部課長級)、今後本部幹部候補の店長
- 内 容: システムズアプローチ、モチベーションアプローチ、コミュニケーションアプローチ

中堅社員育成

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

幹部育成

トップ経営研修会

トップが集い、互いの知恵を共有します。店舗クリニックや事例共有、議題テーマに基づく深い議論、情報交換を実施します。

- 期 間: 1泊2日 もしくは 1日開催
- 対 象: トップ、幹部
- 内 容: 店舗見学、店舗見学意見交換会、情報交換会

幹部育成

トップ海外セミナー

トップが集い、最新の流通業を視察いただき、情報交換を行うことで、海外流通業の動向を考察いただくセミナーです。

- 期 間: 5泊7日
- 対 象: トップ、幹部
- 内 容: 現地流通業視察、海外流通業の動向に関するセミナー