店舗力
増強プログラム

JTBモチベーションズ

JTB Motivations
your motivation partner

プログラムの概要

このような課題をお持ちの組織に、おすすめします

店舗によって異なる
売上や接客技術のレベルをボトムアップしたい

店長候補、
エリアマネージャー候補を
育成したい

店長、エリアマネージャーの
活動をサポートし、
店舗の業績を向上させたい

店舗力増強プログラム

Copyright(c)2010 JTB MOTIVATIONS INC. All rights reserved.

プログラムの特徴

★店舗力診断により、全店舗の「モチベーション傾向と課題」を明確にします。

「店長と、店長以外のスタッフのモチベーションにギャップがある」

「大規模店舗と、中小規模店舗では、モチベーション・スタイルに差異があり・・・・」

などの、全店舗のモチベーションの傾向と課題が明らかになり、組織全体での施策策定に活用いただけます。

★「好業績店舗の特徴」を割り出します。

「好業績店舗のモチベーションは、環境適応志向が高く、・・・・・・」

「好業績店舗には、二つのタイプがあり、一つは、・・・・・・・」

など、業績を上げている店舗の特徴を明らかにし、他店舗がモデリングできる要素に分解します。

■他社、他業界との比較ができます

「他社の優秀店」「他業界の事例」を提示します。比較により、自社をより深く理解できます

★店舗別のコンサルティングを実施します。

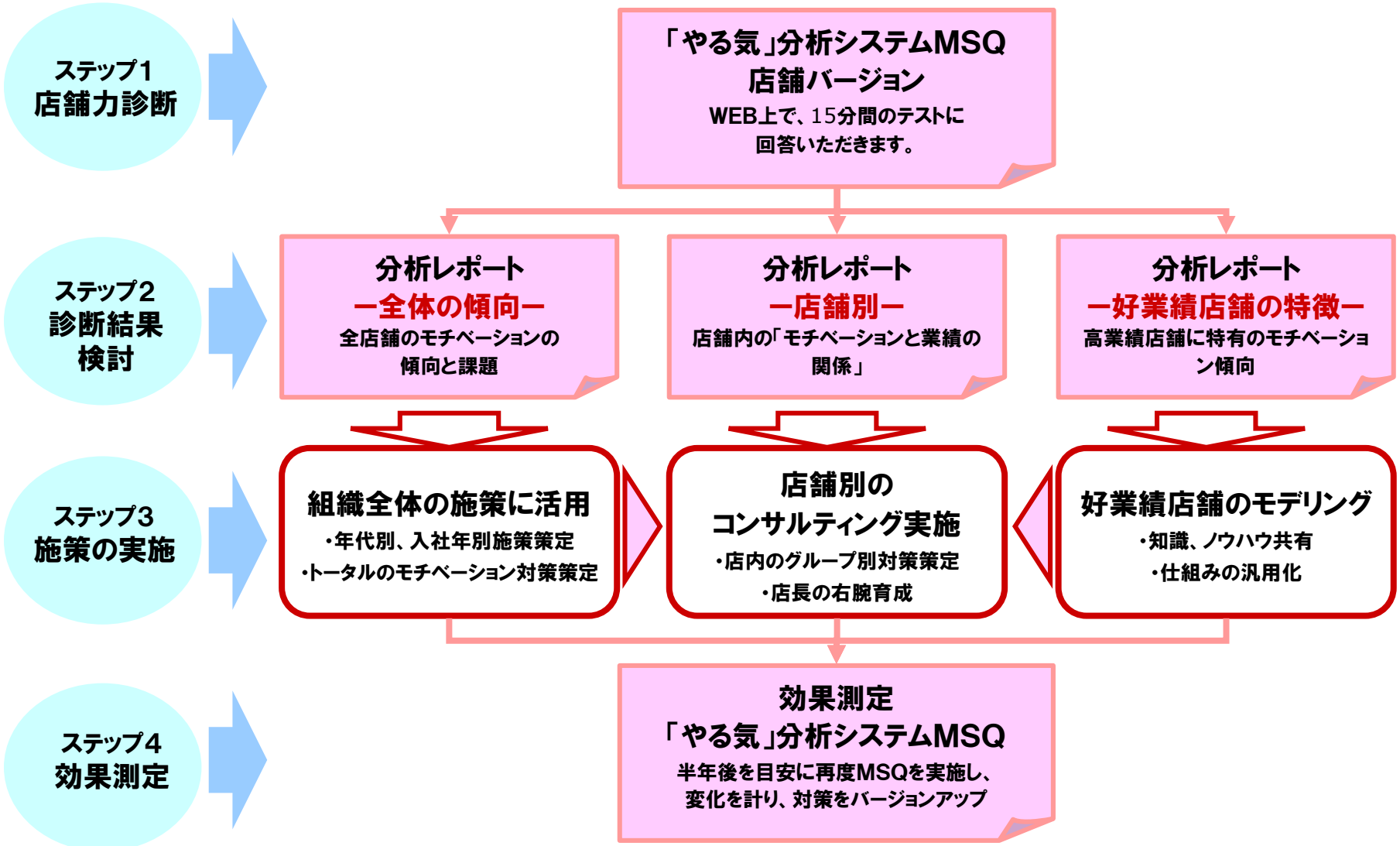
店長の悩みに応え、店舗ごとの特徴に合わせたコンサルティングを実施します。

ワークショップ・スタイルで、他店の店長と情報共有や相互刺激をしながら、

それぞれの店舗に最適の解決策を見つけ、実施していただきます。

Copyright(c)2010 JTB MOTIVATIONS INC. All rights reserved.

サービスのながれ



Copyright(c)2010 JTB MOTIVATIONS INC. All rights reserved.

店舗別のコンサルティングについて

店長、エリアマネージャーに向けて、担当店舗に関する理解を深め、今後の対策を策定するワークショップを実施します

＜1＞

全店舗の中の、自店舗の位置づけを確認

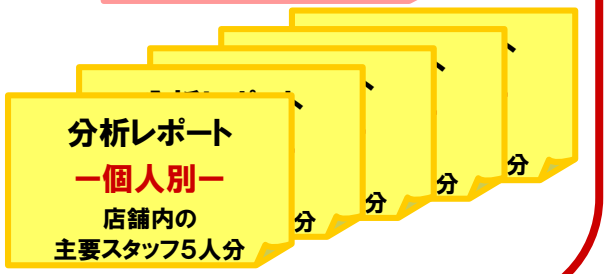
分析レポート
ー全体の傾向ー
全店舗のモチベーションの傾向と課題

「店舗の理想像」を明確に描き、ゴールイメージを設定する

＜2＞

自店舗を徹底的に理解
対策の策定

分析レポート
ー店舗別ー
店舗内の「モチベーションと業績の関係」



店舗別レポートと、個人別レポートを照らし合わせ、「店舗マネジメントの方向」「個人別の対策」「右腕育成プラン」を策定する

＜3＞

好業績店舗の理解
モデリングプラン作成

分析レポート
ー好業績店舗の特徴ー

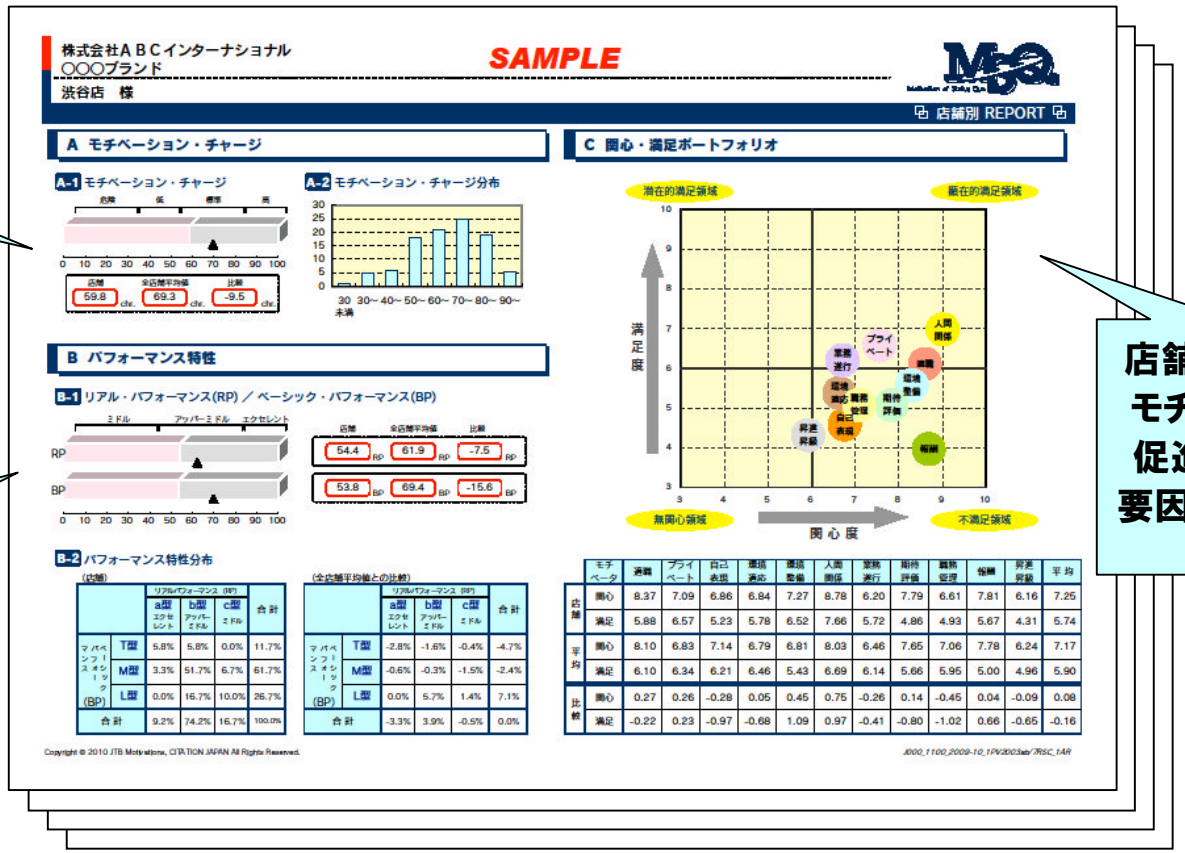
高業績店舗と自店舗の「類似点」「差異点」を明らかにし、モデリングの実行計画を策定する

Copyright(c)2010 JTB MOTIVATIONS INC. All rights reserved.

分析レポート（店舗別）の例

店舗のスタッフのモチベーションの高さを明らかにします。

店舗のスタッフの業績の自己評価、潜在性を析出します。



店舗のスタッフのモチベーションの促進要因、阻害要因を明示します。

Copyright(c)2010 JTB MOTIVATIONS INC. All rights reserved.