

教育訓練カリキュラム④

| 訓練コース名 | | 店頭販売担当者養成講座 | | | | |
|------------------------|----------------------|--|--|--------|--------------|--|
| 職務又は教科名 | | 職務又は教科名の内容 | 時間 | 訓練実施機関 | | |
| 実習 (OJT) | 衛生管理 | <ul style="list-style-type: none"> 身だしなみチェック(制服・頭髪等) 場所ごとの掃除 掃除用具の使用法 衛生管理の重要性 | 16 | 各事業所 | | |
| | 商品管理 | <ul style="list-style-type: none"> 商品説明の実践 商品の特徴や用途の習得 品出し実務 在庫管理実務 | 168 | 各事業所 | | |
| | 店舗管理 | <ul style="list-style-type: none"> 陳列方法 販促物の作成実務 店舗設備の日常点検 開閉店作業 | 48 | 各事業所 | | |
| | 接客実務 | 接客実務 <ul style="list-style-type: none"> カウンセリングセールス実務 レジの使用法 クレーム対応 | 144 | 各事業所 | | |
| OJT計 | | | 376時間 | | | |
| 有期 実習型 訓練の 内容 | 座学 (Off-JT) 学科 | オリエンテーション | 今後の講義の進め方及び注意事項 | 3 | | |
| | | コミュニケーション | <ul style="list-style-type: none"> コミュニケーションの役割と方法 コミュニケーションプロセスと阻害要因 | 12 | | |
| | | ビジネスマナー | <ul style="list-style-type: none"> 社会人・プロとしての心構え ビジネスマナーの基礎知識 | 6 | | |
| | | 接客サービスの基礎 | <ul style="list-style-type: none"> 来客対応の基本 プロとしての笑顔作り | 6 | | |
| | | 衛生管理(基礎) | <ul style="list-style-type: none"> 衛生法規・公衆衛生学の基礎 食品衛生学の基礎 食品取扱者の衛生対策の基本 | 12 | | |
| | | 計数管理(基礎) | <ul style="list-style-type: none"> 売上と経費の仕組み 飲食事業の収益構造 | 12 | | |
| | | 計数管理(応用) | <ul style="list-style-type: none"> 損益分岐点の考え方 売上管理と原価管理 仕入れ方法と在庫管理の基礎 | 12 | | |
| | | 要員管理 | <ul style="list-style-type: none"> コアタイムとアイドルタイム 人件費管理の手法 | 6 | | |
| | | 労働法規 | <ul style="list-style-type: none"> 労働基準法の理解 就業規則と賃金規程 時間外労働と36協定 | 12 | | |
| | | マーケティングの基礎知識 | <ul style="list-style-type: none"> マーケティングの基本 環境分析の手法 販売促進と競合店対策 | 12 | | |
| | | 問題解決手法 | <ul style="list-style-type: none"> 問題解決の基本フレーム ゴールの引き出し方 対策・立案の具体的手法 | 12 | | |
| | | 販売促進(基礎) | <ul style="list-style-type: none"> メニュー販促 販売促進の基礎知識 顧客管理の基本 | 12 | | |
| | | 学科計 | | | 117 | |
| | | 座学等(Off-JT)計 | | | 117時間 | |
| 有期実習型訓練合計 | | | 493時間 | | | |
| 主要な設備機器 | | | | | | |