

明確な目標を社員・アルバイトまで伝える。
逃げていゝるスタッフを巻き込んでやっていくこと。
お客様と接する時間をもっと増やす。お客様との距離感を
教えていゝたい。

お客様との面談時間をトータル的に増やす為には、まだ出ないスタッフもいゝので
ロープレを実施して、スタッフレベルの底上げと均一化(誰かお客様にいゝても同じ販売トーク
出来るよう)ロープレで確認する。

① 朝礼 ② 接客 ③ 接客 ④ 接客 を中心に集中して行くこと。思いやり。

その日の目標を明確に、1月の目標の接客を以て行くこと。スタッフを
動かすいゝかではと思ひます。

- ① 細く、分かり易く日々の計画・目標を細分化して、スタッフに分かりやすく、動き易くしていく。
- ② スタッフが欲している時に、欲しい情報・知識を扱えれば、身に付きやすく、忘れにくい。
- ③ 販売計画としての第二・第三の策を準備して修正をかける状態にしておく。

仕事の指示は分解して具体的に伝える。

[課長のルール] 計画は才2案も考えておく。

口-107021-4 も大事