

- ・ 一番に楽しめた。聞いている時にワクワクして店頭に立ちたくなった。
- ・ 自分のやりたいMA像が具現化した。(とにかく一緒にやる。楽しさ・行量を見る)
- ・ 行動の大事さがわかった。(とにかく声かけの量にこだわる。)(コアのテーマ数にこだわる)
- ・ 現場での数字の具現化をいかに部下に伝える事を意識していく

継続年数が長いスタッフ(自営社員、アルバイト含む)ほど慣れが出てしまい接客態度が疎かになってしまっている
 「楽しいや、めんどうくない...」などの感情を表に出してしまえば少なからず自店、他店に悪い影響を及ぼす
 やり続ける精進心、モチベーションをどう保てるかが今後の自分の課題だと感じた。

自分自身のお客様に対しての考え方、固定化の仕方、単行術等、考えがまだ浅く、もっと深く考え、理解したうえで店舗スタッフにもしっかりと落とし込み、お客様が集まる店、また来たい、来ると思ってもらえる店作りをしたいと思っております。

普段、仕事に考えることはあつたが実行できていないことに気が付いた。今後はまず、実行する時間を作る。
 ことから始めよう。(固定化策、店頭演出等) 社会的にもN/A等に力を入れ始めていたのが、
 スピードがデジタル田舎の時代。正直、沢山の研修がある中で新しいこと、学びにこだわって
 手回す場所がある、今回を機に、MAと相談して、今後の自店舗の目標(計画)を固めていこうと決意した。

他会社の成功例や、スキルアップ成功例を学び、自分の店での新しいことを取り入れて
 やってみたいと思いましたが、期待が小さくなりました。No.2としてX-1の
 見本にはいけない場所が明確になり、改善、成長に繋がると思っています。
 売場の環境を作るために、MAとコミニケーションをとり、前向きに取り組んでいきたいです。

個人としてより、店舗全体としてどのように行動していくことが今後にな
 らなければならないかが非常にわかりやすく、今の店舗に足りない部分があるのか
 把握することができました。
 個人でやるのではなく、スタッフ全員が参加して店舗を総務に選んでもらい、協力
 していく。