



VISION LINKS

株式会社ヴィジョンリンクス
研修メニューのご案内（抜粋）

※『研修メニュー一覧』は[こちら](#)。

研修メニュー一覧No.1

店長の役割とチームビルディング ～チームを牽引し、結束力を高める～

カリキュラム

1. お客様の消費マインドの変化（直近動向）
2. 店長の役割
 - ・ 店長マネジメント5つのポイント
3. よいチームとは
 - ・ チームワークはお客様にも伝わる
4. 今日から実践すること



【レクチャー】 【意見交換】

所要時間

60分～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.2

サブ役割とは ～実行リーダーとしての役割～

カリキュラム

1. お客様の消費マインドの変化（直近動向）
2. サブ店長の役割
 - ・ 実行リーダーとしての役割
3. 指導スキル
 - ・ 説明→見本→実践→振り返り
4. 今日から実践すること



【レクチャー】 【意見交換】 【指導ロープレ】

所要時間

60分～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.3

研修メニュー一覧No.9

コーチングスキル ～スタッフのやる気を引き出すコツ～

対人対応力の向上 ～DiSC（ディスク）分析～

カリキュラム

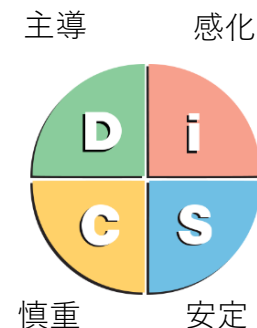
カリキュラム

1. コーチング3つの基本スキル
2. 傾聴のスキル
3. 承認のスキル
4. 質問のスキル
5. 今日から実践すること



【レクチャー】 【意見交換】 【コーチング演習】

1. ジョハリの窓
2. DiSC分析
 - ・ DiSC理論とは
3. 自己理解/他者理解/他者適応
4. 今日から実践すること



【レクチャー】 【意見交換】 【DiSC分析、演習】
* DiSC分析冊子使用

所要時間

90分～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * コーチング演習主体のため、リアル研修のみ

所要時間

2時間～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.12

ピープルマネジメント ～一人ひとりに合わせた指導～

カリキュラム

1. 多様性のコミュニケーション
2. ピープルマネジメントとは
 - ・一人ひとりに合わせた指導
3. 指導スタイル・学ぶスタイル
 - ・簡易分析
4. 今日から実践すること



【レクチャー】 【意見交換】 【簡易分析】

所要時間

60分～2時間

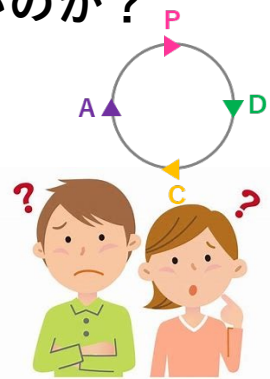
- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.13

PDCAサイクルを回すコツ ～店長マネジメントの基本～

カリキュラム

1. PDCAサイクルとは
 - ・なぜ、PDCAサイクルは実効感がないのか？
2. PDCAサイクルを回すコツ
 - ・売上改善
3. PDCAを回し売上改善した店長の事例
4. 今日から実践すること



【レクチャー】 【意見交換】

所要時間

60分～2時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.14

顧客化戦略
～再来店強化～

カリキュラム

1. お客様の消費マインドの変化
2. 3つの顧客化戦略
3. 再来店強化
 - ・店舗でできる再来店強化
4. 今日から実践すること

【レクチャー】 【意見交換】



所要時間

60分～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.16

VMD研修
～VMD（店づくり）の基本と売上アップ～

カリキュラム

1. VMDとは
 - ・VMDはセンスの有る無しではない
2. これだけは覚えよう VMDの基本
 - ・陳列の基本
3. なぜ、お客様が入店してくれないのか？
4. 今日から実践すること

【レクチャー】 【意見交換】



所要時間

60分～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

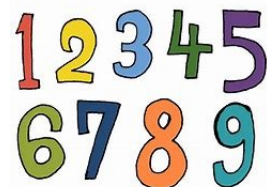
研修メニュー一覧No.17

計数の基本
～数字に強い店長とは～

カリキュラム

1. 売上式から考える
2. 売上を多角的視点で考える
3. 数字に強い店長とは
4. 今日から実践すること

【レクチャー】 【意見交換】



所要時間

60分～2時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.18

売上の基本
～シーズンサイクルと購買動機～

カリキュラム

1. お客様の消費マインドの変化（直近の動向）
2. 売上とは
3. シーズンサイクルと購買動機
・二十四節気、行事、イベント
4. 今日から実践すること

【レクチャー】 【意見交換】



所要時間

60分～2時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.22

研修メニュー一覧No.24

クレーム対応の基本 ～初期対応5つのポイント～

訪日客・インバウンドのお客様対応 ～数字で理解する訪日客～

カリキュラム

カリキュラム

1. クレームとは
2. クレーム初期対応5つのポイント
 - ・各ステップでのクレーム対応の言葉づかい
3. クレーム対応～シナリオ～
4. 今日から実践すること

1. 訪日客・インバウンドのお客様をかたまりで捉える
2. 数値で学ぶ訪日客・インバウンドのお客様傾向
3. 風習の違いから対応の仕方を学ぶ
4. 今日から実践すること

【レクチャー】 【意見交換】
【シナリオロープレ】



所要時間

60分～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

所要時間

60分～2時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.25

研修メニュー一覧No.28

接客スキルアップ ～お客様観察・アプローチのコツ～

接客スキルアップ ～お客様タイプ別対応のコツ～

カリキュラム

カリキュラム

1. お客様の購買心理
2. お客様観察
 - ・お客様の視線、歩き方、商品の触れ方
3. アプローチのコツ
 - ・印象に残るアプローチ
4. 今日から実践すること
【レクチャー】 【意見交換】
【持ち物】商品、メニュー、商品の写真など



1. 対応が難しいお客様
2. お客様のタイプ別対応のポイント
 - ・無反応なお客様
 - ・おしゃべりなお客様
 - ・無口なお客様
 - ・複数で来店のお客様
3. 今日から実践すること
【レクチャー】 【意見交換】



所要時間

60分～7時間

* ご要望に合わせてカスタマイズします
* オンライン・リアル研修に対応します

所要時間

60分～7時間

* ご要望に合わせてカスタマイズします
* オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.32

笑顔で挨拶の後にもう一言 ～一言アピール～

カリキュラム

1. お客様の購買心理
2. 商品の魅力とは
3. 一言アピール
 - ・商品の魅力を一言伝える
4. 今日から実践すること
【レクチャー】 【意見交換】
【一言アピールロープレ】
【持ち物】商品、メニュー、商品の写真など



所要時間

60分～2時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧No.37

ロールプレイング事前 ～基本の習得～

カリキュラム

1. コンテストの主旨
2. 審査のポイント
3. 接客スキルのポイント
 - ・SC協会ロールプレイングDVD視聴
4. 今日から実践すること
【レクチャー】 【意見交換】
【DVD視聴】 【ペアロープレ】
【持ち物】商品5～6点



所要時間

2時間～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * ロールプレイング主体のため、リアル研修のみ

研修メニュー一覧フロア担当者向け No.2

リテール研修

～小売、売上の多角的視点、顧客、VMDがわかる～

カリキュラム

1. お客様の消費マインドの変化（直近の動向）
2. 小売の区分
 - ・川上、川中、川下
3. 小売の基本
 - ・売上、顧客、VMD
4. 今日から実践すること
【レクチャー】 【意見交換】

所要時間

3時間～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します

研修メニュー一覧フロア担当者向け No.4

問題解決研修

～好不調の要因をつかみ、アドバイス力を向上する～

カリキュラム

1. 問題/課題とは
2. 問題解決の流れ
3. 分析と仮説化
4. 改善提案
5. 今日から実践すること
【レクチャー】 【意見交換】
* 事前課題 「店舗分析」
* OJT研修：事例店舗へのアドバイスを継続実施

所要時間

2時間～7時間

- * ご要望に合わせてカスタマイズします
- * オンライン・リアル研修に対応します