

ペガサスセミナー 2018年・2019年 開催予告表 (2018/7/25 現在)



<セミナー参加資格>全セミナー年齢25歳以上

※ 日程変更または中止の場合があります

月	日	対象者	セミナー名	対象	特徴	
8月	22(水)~23(木)	幹部 組織	チェーンストアの分業のカタチを学ぶ	No. 2733 トップマネジメント、 幹部候補	チェーン経営の根幹は独特の組織論に基づくダイナミック・マネジメントであり、チェーンシステムづくりの原動力は、スペシャリスト育成である。チェーンストア産業づくり150年の経験法則の上に、互いに連動する組織運営のノウハウを体系的に講義する。	
9月	12(水)~14(金)	基礎 (小売業向け)	商品力強化のための品ぞろえ原則	No. 2735 バイヤー、他商品部員と その候補	品ぞろえの原則から売場構成・陳列・レイアウトまで、基本原則を体系的にまとめたもの。	
	18(火)~20(木)	入門	中堅育成 (神奈川県小田原会場) ヒルトン小田原リゾート&スパ	No. 2736 スペシャリスト候補	チェーンストア産業づくりの本当の目的と、チェーンストア経営システムの本質と自己育成の課題を説明。誰もがまず受けるべきセミナー。	
	25(火)~30(日)		DS/VS 売場研究アメリカ視察 テネシー州		衣料チェーン、その他専門店、ホームセンター、ドラッグストアなど、非食品主力のフォーマット改革に挑戦する企業の幹部向け。自社で真似るべき商品構成と営業対策を具体的に見つける旅を渥美六雄が案内。	
10月	10(水)~11(木)	実務 (食品小売業とFS業向け)	食品小売業とレストランチェーンのための 営業対策転換	No. 2737 小売業は売場の基礎または 商品力、FS業はFS 基礎またはFSチェーン化 セミナー受講者が望ましい	大衆が毎日食べつづける味わいとは何か。今後の商品開発の軌道とは。いかに標準化すべきか。課題と対策を示す、食品業界のスペシャリスト向けセミナー。	
	17(水)~19(金)	実務	バイイング技術	No. 2738 バイヤー、その候補	仕入れと調達の基本技術体系。ソーシングやベンダーの活用方法などバイヤーの必須技術をくわしく解説。	
11月	14(水)~15(木)	基礎	数表活用・効率改善手法	No. 2739 (中堅育成セミナーの 次の基礎) 全ての スペシャリスト候補	営業(店舗と商品部)と作業・人事・労務に関する経営効率を向上させるための方法を具体的に学ぶ。基礎的な効率の観察・分析・判断のノウハウと部門別管理も詳細に講義し、マネジメント手法として解明する。	
	21(水)~22(木)	幹部	教育システム構築 未来対策とスペシャリスト育成方法を学ぶ	No. 2740 経営幹部、人材育成計画・ 制度設計担当者	幹部とスペシャリスト大量育成のために、教育プログラムと資格制度、教育をはばむ障害についても具体的に示し、優先的に取り組むべき組織対策を教える。	
	23(金)	JE	ジュニア・エグゼクティブ訓練		創業者・経営トップの同族2世3世以上で要ペガサスセミナー受講経験	組織の存続を左右する特別な立場にある人々の特別な学習の場。なぜ2世3世は成功しにくいのか、努めなければならないこと、絶対にしてはいけないことは何かを、先輩たちの経験から学んでいく講習会の第1回。(今後継続的に勉強会開催)
	27(火)~29(木)	入門	中堅育成 (神奈川県小田原会場)	No. 2741 スペシャリスト候補		(前掲参照)
2019年1月	23(水)~24(木)		2019年1月政策 ホテル椿山荘東京	No. 2742 トップ、スタッフ、幹部	2019年新年度の新政策を提案するペガサスクラブ最大のセミナー。各回100社以上のトップ、取締役が集い、企業方針を正す場。正しい情報なくして、重要判断はくだせない。	
	30(水)		「新人訓練テキスト」の使い方 説明会	No. 2743 エデュケーター、 教育訓練計画担当	「新人訓練テキスト」(予約販売)の使い方と、研修で強調すべき重点を説明(2時間)。	
2月	6(水)~8(金)	基礎 (小売業向け)	商品力強化のための品ぞろえ原則	No. 2744 バイヤー、他商品部員と その候補	(前掲参照)	
	13(水)~14(木)	実務	店長育成のためのストア・マネジメント	No. 2745 店長、部門長、 エリアMgrとその候補	チェーンストアのオペレーションライン・マネジャーとして、完全作業の実行と営業利益の確保を果たすための行動原則と計数管理を解説。	
	19(火)	新加盟企業と新任組織開発幹部のための	ペガサスクラブの使い方 ガイダンス会 京都ANAクラウンプラザホテル	No. 2746 新加盟企業幹部、ほか ペガサスクラブの活用方法 を学びたい方	ペガサスクラブで何を学ぶべきか、いかに成長に活かすかを説明。悩むより、これを受けに来てください。	
	19(火)~21(木)	入門	中堅育成 (京都会場) 京都ANAクラウンプラザホテル	No. 2747 スペシャリスト候補	(前掲参照)	
3月	6(水)~8(金)	実務	バイイング技術	No. 2748 バイヤー、その候補	(前掲参照)	
	13(水)~14(木)	実務	業務・作業システム改革	No. 2749 業務システム、 経営計画、店舗運営担当 幹部とその候補	最大の経営技術課題である「業務・作業システム」の大転換のために、チェーンストア独特の業務と作業の体系を明確にし、人時生産性と営業利益の増加策を教示。	
4月	3(水)~5(金)	実務	PB・SBづくり (商品開発)	No. 2750 商品部長と同幹部 マーチャンダイザー・ バイヤーとその候補	チェーンストアらしい商品開発の手順と、核商品づくりについての原則と実務の講義。チェーンらしい品質のあり方を追究する。	
	11(木)		ペガサスクラブ 2019年 アメリカ視察オリエンテーション		アメリカセミナー参加者	出発直前の準備対策の講義と結団式。(アメリカ視察セミナー参加者出席必須)
	17(水)~18(木)	基礎	数表活用・効率改善手法	No. 2751 (中堅育成セミナーの 次の基礎) 全ての スペシャリスト候補	(前掲参照)	
5月	7(火)~9(木)	入門	中堅育成 (神奈川県小田原会場)	No. 2752 スペシャリスト候補	(前掲参照)	
	15(水)~24(金)		ペガサスクラブ 2019年 アメリカ視察 アメリカ西部 カリフォルニア州 ネバダ州		オリエンテーション 参加者のみ	チェーンストア経営を正しく学習するペガサス独特のセミナー。これを経験せずに、チェーンストアの本質は理解できません。
	29(水)~31(金)	基礎 (小売業向け)	売場と商品の基礎	No. 2753 (中堅育成セミナーの 次の基礎) 全ての スペシャリスト候補 とくに、現場の若手・中堅組	チェーンストアの売場と商品について学ぶ、最初のセミナー。適正品質・適正価格、業態、重点販売とよいレイアウトの条件、売場と商品の現状問題をていねいに説明。モデル店(関東)の視察ポイントの指導と、実際の売場でレポート作成するトレーニングプログラム付。	
6月	5(水)~6(木)	基礎	現場と商品の調査分析手法	No. 2754 (中堅育成セミナーの 次の基礎) 全ての スペシャリストとその候補	「作業時間実態」「動線」「商圏」「広告効果」など、スペシャリストに必要な不可欠な実態調査技術を解説。	
	7(金)	基礎 (FS業向け)	フードサービス業基礎	No. 2755 (中堅育成セミナーの 次の基礎) 全ての スペシャリスト候補	フードサービス業チェーンの基本を学ぶ1日セミナー。チェーンらしい品ぞろえの原則と、業態、フォーマットと経営指標を中心に解説。	
7月	17(水)~18(木)		2019年7月政策 ホテル椿山荘東京	No. 2756 トップ、スタッフ、幹部	2019年下半期の新政策を提案するペガサスクラブ最大のセミナー。トップ、取締役級は全員受けてほしい軌道明確化の必須セミナー。	

予告 ① <新> 2019年9月17~24日 食品(小売・外食)専門アメリカ現地チェーンストア研究セミナーを開催します。チェーンの基本原則を渥美がじっくり実物を使って解説する6泊8日のプログラムです。

セミナー募集状況のおしらせ
残席、キャンセル待ちなど通知



twitter @ jrcpegasus