



2019年 ペガサスセミナー 開催スケジュール

<参加資格>セミナー受講時年齢25歳以上

※ 場所の記載がないセミナーは、ペガサスビル8階教室。金額は参加者一人あたり受講料（税込、2019/9末まで8%、2019/10から10%）。価格・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	セミナー番号	対象	説明
2019年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	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。
	13(水)~14(木)	実務	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)~21(木)	入門	中堅育成 (京都会場) ANAクラウンプラザホテル京都	No. 2747	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。
	21(木)	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・個別相談会 ANAクラウンプラザホテル京都	No. 2746 無料	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。
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	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。
	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 春季アメリカ視察オリエンテーション		春季アメリカ視察参加者	出発前の準備対策の講義と結団式。(春季アメリカ視察参加者出席必須)
	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) すべ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。
5月	7(火)~9(木)	入門	中堅育成 (神奈川小田原会場) ヒルトン小田原リゾート&スパ	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 春季アメリカ視察 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。引率指導 桜井、梅村。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) すべ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) すべ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実態調査技術を解説。
	7(金)	基礎 (F S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) すべ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。店長とそれ以降の中堅向け。
	12(水)~13(木)	実務	多店化のための出店原則	No. 2757	トップと店舗開発、経営計画幹部	3桁の店数をつくる経験法則としての本当の出店実務原則。商勢圏・ドミナントのつくり方から、立地と商圏の決定条件、敷地計画、SC集積化の意義とレベル統一の方法、今日の出店動向などを解説。
7月	17(水)~18(木)		2019年7月政策 ホテル権山荘東京	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。
8月	21(水)~22(木)	幹部	組織管理 分業のカタチを学ぶ	No. 2758	トップマネジメント、幹部候補	チェーンストア組織とは何か。それは独特の分業のしくみである。そのしくみのあり方と上手く機能させるための条件、制度を説明。ペガサスクラブ加盟企業急成長の最大ノウハウを学ぶために、全幹部定期受講必須。
	28(水)~30(金)	基礎 (小売業向け)	商品力強化のための品ぞろえ原則	No. 2759	バイヤー、他商品部員とその候補	(前掲参照)
9月	3(火)~5(木)	入門	中堅育成 (神奈川小田原会場)	No. 2760	スペシャリスト候補	(前掲参照)
	6(金)	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・個別相談会 無料	No. 2767	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	(前掲参照)
	11(水)~12(木)	基礎	店内作業 完全作業マスターのための基本を学ぶ	No. 2761	(中堅育成セミナーの次の基礎) マネジャー候補	店舗での完全作業とは何をするのか、そのためにはどのような技術を身につけるべきか。マネジャー登用までに若手に受けさせるべきセミナー。
10月	17(火)~24(火)		ペガサスクラブ 食品(小売・外食)専門 アメリカ現地食品チェーン研究 テキサス州予定 ※5月募集開始		SMなど食品小売業とレストランチェーンのスペシャリストとトップ幹部	食品小売業と外食業向けにチェーンの商品、業態、フォーマットを、実物を使って解説する現地5泊&初日国内オリエンテーション=8日間のプログラム。企画引率指導 渥美六雄。
	9(水)~10(木)	実務 (食品小売業とF S業専門)	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. 2762	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	今後の商品企画・開発と営業企画のあり方を解説し、軌道と対策方法を示す、食品業界の幹部とスペシャリスト向けセミナー。食品分野最大の課題である、チェーンストアだからこそできる闘い方への転換をはかる。
	16(水)~18(金)	実務	バイイング技術	No. 2763	バイヤー、その候補	(前掲参照)
11月	13(水)~14(木)	基礎	数表活用・効率改善手法	No. 2764	(中堅育成セミナーの次の基礎) すべてのスペシャリスト候補	(前掲参照)
	20(水)~21(木)	幹部	組織開発・人材育成対策 (教育システム)	No. 2765	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に必要な教育システムの条件と、評価、要員計画、資格・研修制度を学ぶ。チェーンストアの組織開発を担う人々の共通知識基盤。
	26(火)~28(木)	入門	中堅育成 (神奈川小田原会場)	No. 2766	スペシャリスト候補	(前掲参照)

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