



&lt;参加資格&gt;セミナー受講時年齢25歳以上

月	日	セミナー名	セミナー番号	対象	説明
2019年9月	3(火)~5(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. 2760	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。
	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 ガイダンス会	No. 2767 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。ペガサスクラブ非加盟企業の方も参加可能です。今回は講義後に懇親会を行います。組織開発と人材開発担当者の情報交換の機会としてぜひご参加ください。
	11(水)~12(木)	基礎 店内作業 完全作業の技術と原則を学ぶ	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ことか、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。
	17(火)~24(火) 初日は国内 オリエンテーション	食品(小売・外食)専門 ペガサスクラブ アメリカ経営戦略研究 テキサス州 企画引率指導 渥美六雄		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。
10月	16(水)~18(金)	実務 バイイング技術	No. 2763	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	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	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説明する。
	20(水)~21(木)	幹部 組織開発・人材育成対策	No. 2765	トップ、エデュケーター、その他経営幹部	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> ヒルトン小田原リゾート&スパ	No. 2766	スペシャリスト候補	(前掲参照)
2020年1月	22(水)~23(木)	2020年1月政策 ホテル椿山荘東京	No. 2768	トップ、スタッフ、幹部	2020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。
2月	5(水)~7(金)	基礎(小売業向け) 商品力強化のための品ぞろえ原則	No. 2769	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。
	12(水)~13(木)	実務 ストアマネジメント	No. 2770	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。
	18(火)~20(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. 2771	スペシャリスト候補	(前掲参照)
	20(木)	「新人訓練テキスト」の使い方 説明会<京都会場> ANAクラウンプラザホテル京都	No. 2772	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)。
3月	4(水)~5(木)	実務 業務作業システム改革	No. 2773	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。
	6(金)	「新人訓練テキスト」の使い方 説明会<東京会場>	No. 2774	エデュケーター、教育訓練計画担当	(前掲参照)
	11(水)~13(金)	基礎(小売業向け) 売場と商品の基礎	No. 2775	(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。
	17(火)~19(木)	実務 バイイング技術	No. 2776	バイヤー、その候補	(前掲参照)
4月	8(水)~10(金)	実務 PB・SBづくり(商品開発)	No. 2777	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。
	14(火)	ペガサスクラブ 2020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)
	16(木)~17(金)	基礎 現場と商品の調査分析手法	No. 2778	(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不可欠な実態調査技術を解説。
5月	12(火)~14(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. 2779	スペシャリスト候補	(前掲参照)
	20(水)~29(金)	ペガサスクラブ 2020年 春季アメリカ視察 カリフォルニア州 ネバダ州 引率指導 桜井、梅村		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。
6月	3(水)~4(木)	基礎 数表活用・効率改善手法	No. 2780	(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)
7月	8(水)~9(木)	2020年7月政策 ホテル椿山荘東京	No. 2781	トップ、スタッフ、幹部	2020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。

## それ以降

7/15(水)~16(木)	幹部 組織管理 分業のしくみと職務の与え方	No. 2782	トップマネジメント、幹部候補	基礎(小売業向け) 商品力強化のための品ぞろえ原則 <大阪会場>	バイヤー、他商品部員とその候補
7/21(火)	基礎(FS業向け) 外食業のチェーン化原則(FS業基礎) <福岡会場>	No. 2783	(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	9月下旬~10月上旬 ペガサスクラブ アメリカ現地ディスカウントフォーマット研究 企画引率指導 渥美六雄	小売業のトップ、スペシャリスト
7/22(水)~24(金)	基礎(小売業向け) 売場と商品の基礎 <福岡会場>	No. 2784	(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		

## お詫び

2019年10月9~10日に予定していた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セミナーは内容改定のため延期します。次回開催日未定。決まり次第お知らせします。

## 予告

2020年下半期中堅育成セミナー日程 9月22(火)~24(木)日、11月24(火)~26(木)日  
いずれもヒルトン小田原リゾート&スパ

セミナー募集状況のお知らせ  
残席、キャンセル待ちなど通知



twitter @ jrcepegasus