



月	日	セミナー名	セミナー番号	対象	説明
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)	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	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。
	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	No. 7001	オリエンテーション 参加者のみ	チェーンストア経営の意味と技術原則をアメリカの事例を通して学習するペガサス独特のセミナー。幅広いテーマで、様々なフォーマットの視察と講義をくり返す現地8泊。
	27(水)~29(金)	基礎 (小売業向け) 売場と商品の基礎	No. 2793	(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	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	チェーン経営と成長に必要な数値項目とその意味、業界水準とあるべき値、その追求方法と使いこなし方を講義と演習で学ぶ。
	10(水)~11(木)	実務 業務作業システム改革	No. 2794	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。
	16(火)~18(木)	実務 バイイング技術	No. 2795	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。
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トップ、幹部向けセミナー。
	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	チェーンストア組織独特の分業のしくみ。そのあり方と上手く機能させるための条件、マネジメントの手順を説明。全幹部定期受講必須。
	21(火)	基礎 (飲食、フードサービス業向け) 外食業のチェーン化原則基礎<大阪会場>	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	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。
	29(水)~ 8/4(火)	ペガサスクラブ アメリカ視察 商品・フォーマット改革モデル研究 テキサス州 企画引率指導 渥美六雄	No. 7002	成長対策を担うトップ、 幹部、中堅(全業種)	これからのチェーン間競争の戦い方を、アメリカの現場で学ぶ特別セミナー。大手チェーンでの解説と現場指導をくり返すことで、自社の商品開発と売場づくり、営業企画の改革方向と具体策のモデルが必ず決められる。帰国後、自社の行動計画がつくれる。
8月	19(水)~21(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	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。
	26(水)~28(金)	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>	No. 2785	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。
9月	16(水)~17(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. 2786	(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。
	22(火)~24(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. 2787	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。
10月	13(火)~19(月)	ペガサスクラブ イギリス視察 商品・新興フォーマット研究 マンチェスター周辺 企画引率指導 渥美六雄	No. 7003	商品開発および新フォー マット開発を担うトップ、 幹部、中堅(全業種)	新興のリミティッドアソートメントストアとバラエティストア、衣料チェーンと大手テスコ、M&S、ブーツなどとのぶつかり合いから、日本で取り組むべき商品とフォーマット開発を学ぶ。食品小売・レストラン業からホーム、衣料、全業種対象。
	28(水)~29(木)	実務 ストアマネジメント	No. 2788	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。
11月	11(水)~12(木)	基礎 数表活用・効率改善手法	No. 2789	(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	チェーン経営と成長に必要な数値項目とその意味、業界水準とあるべき値、その追求方法と使いこなし方を講義と演習で学ぶ。
	18(水)~19(木)	幹部 組織開発 要員計画と人材育成	No. 2790	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。
	24(火)~26(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. 2791	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。
12月	9(水)~11(金)	実務 バイイング技術	No. 2792	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。

<ご理解のお願い>

新型コロナウイルスの流行にともない中止した、当初3月予定のセミナー (No.2773、2775、2776) を、改めて5、6月に開催します (No.2793、2794、2795)。参加者が安心して受講できるように、当面日本リテイリングセンターでは、以下の通り衛生対策を徹底いたします。参加者にもご理解ご協力をいただけますよう、お願いいたします。また、新型コロナウイルスに関して今後の情勢変化により、セミナー開催を再度中止せざるを得ない場合があることをご了承ください。その場合、お申込企業の連絡責任者様には可能な限り早くお知らせいたしますと共に、振込済の受講料を返金いたします。

- セミナー受講者へ体調・衛生管理徹底のご協力願ひ
  - 発熱、倦怠感、頭痛ほか体調不良者の受講停止
  - 自宅または宿泊先出発前の体温測定義務づけ (受付に貸出用体温計配置)  
37.5度以上の場合、入場禁止 (各日入館時に従業員による監視・声かけの実施)
  - マスク持参のお願い。咳、くしゃみを発し次第着用の義務づけ
  - 食事前、受付・会場入場時の手指洗浄消毒の義務づけ
  - (必要な場合) 公共交通機関の混雑時間帯を避けるためのセミナー開始・終了予定時刻の変更
- 日本リテイリングセンターの対策
  - セミナー会場内の演台・各座席の間隔確保、定員制限
  - 机、椅子ほか共有設備の定期アルコール拭きとり・消毒
  - セミナー会場、休憩所、ビル入口等の換気、扉・窓の開放
  - アルコールスプレー、アルコール除菌シート、うがい薬の各所設置