

グローイング・アカデミー 営業マニュアル



グローイング・アカデミー

2020年2月17日

営業本部 営業企画部

クリックすると該当ページに飛びます。

□ サービス概要	…2
□ サービスのポイント	…3
□ ポイント①	…4
□ ポイント②	…5
□ ポイント③	…8
□ ターゲット	…9
□ 金額／オプション	…10
□ 営業の流れ	…11
□ 業績評価	…13
□ 導入事例	…14
□ 問い合わせ先	…15

サービス業に特化した定額制社員・パート・アルバイト研修システム

GROWING ACADEMY

グローイング・アカデミー



株式会社ホスピタリティ&グローイング・ジャパン
代表取締役社長

グローイング・アカデミー 学長 **有本 均**

元：日本マクドナルド株式会社 ハンバーガー大学 学長

元：株式会社ファーストリテイリング ユニクロ大学 学長

元：株式会社バーガーキング・ジャパン 代表取締役社長

1

日本唯一の
「サービス業に特化した定額制研修サービス」

2

100を超える豊富な講座数

3

ディスカッションやロールプレイング中心の講座

✓ 創業7年間で**2,800社（5万店）**、**30万人以上**の受講実績

小売業



宿泊業



飲食業



その他



※2018年6月時点

✓ パート・アルバイトを含め全スタッフが、**月額定額制**で何回でも受講可能

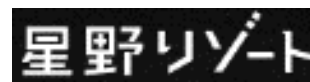
どんな内容の講座があるの？

■ 講座の一例

項目	セミナー名
指導者育成	出来る上司は知っている “部下育成Ⅱ・コーチング入門”
若手リーダー・基礎力育成	スタッフの心を一つにする“チームワークの高め方”
若手リーダー・基礎力育成	お店が変わる “効果的な店舗ミーティング”
若手リーダー・基礎力育成	教え上手のリーダーになる！ “後輩指導法”
スーパー店長育成	お客さまの9割をリピーターにする “リピーターを増やす”
スーパー店長育成	～元マクドナルド・ユニクロの教育トップが伝授する～ アルバイト戦力化の手法
スーパー店長育成	店長が把握すべき数値基礎シリーズ① “数値管理基礎編”
ビジネスパソコンスキル	お店で使えるエクセル～基礎～
スーパー店長育成	店長が把握すべき数値基礎シリーズ② “人件費の仕組み”
スーパーバイジング	～元マクドナルド・ユニクロの教育トップが伝授する～ エリアマネージャーの使命
おもてなしの魅力と魔法	～元ディズニー教育担当者とつくる～ ホスピタリティのレシピ

現場経験・人財育成経験のある講師陣が登場

■ 講師陣の出身企業



教室（全国6都市）への通学型で100種類、 オンデマンド型で50種類超の講座

● **グローイング・アカデミー新宿校**

東京都新宿区西新宿1-24-1 エステック情報ビル18F

● **グローイング・アカデミー福岡校**

福岡県福岡市中央区天神2-4-38 NTT-KFビル9F

● **グローイング・アカデミー大阪校**

大阪府大阪市中央区本町3-2-6 本町ドリームビル
6F

● **グローイング・アカデミー札幌校**

北海道札幌市北区北七条西4-1-2 KDX札幌ビル7F

● **グローイング・アカデミー名古屋校**

愛知県名古屋市中村区名駅南1-21-19 Daiwa名駅ビル8F

一方通行の座学講義ではなく、**ディスカッションやロールプレイングを多く取り入れた双方向型**の体験学習形式

「今日、お店に戻ってすぐに使える・できる」ノウハウが学べる。



人を育てる機会が不十分、人材が育つ仕組みが構築できていないために、
下記のような課題を抱える、小売・飲食・サービス業

- スタッフがすぐに辞めてしまう（**離職率が高い**）
- 教える人によって、**抜け・漏れ・バラつき**、が出てしまう。
- 現場が忙しく、スタッフ間で
コミュニケーションをとる機会が不足している。
- 教育にあまり時間・費用もかけられず、
できているスタッフとできないスタッフの差がある。
- 評価や教育の仕組みがなく、
教育が店長任せになってしまっている。

■ 入会登録手数料（1拠点） ※初期登録費用、システム運用料として

対象社数	金額（税別）
1社	100,000円

■ 月額費用（1拠点）

最大ID発行数	金額（税別）	1講座あたりの受講者上限		
		通常	追加オプション 20,000円	追加オプション 30,000円
50名	70,000円	5名様まで	8名様まで	12名様まで
100名	90,000円			
200名	100,000円			

※ご契約は1年間です。途中退会はお受けしておりません。また、2年目以降は自動更新となります。

※1拠点あたりの価格です。

※上記記載のID発行数以上をご希望のお客様は、別途お見積り・ご相談ください。

※ 各月額費用にオプション価格を追加することで最大同時受講者数を増やす事が可能です。

「グローイングアカデミー」は紹介取次サービスです。
H&GJ社（株）ホスピタリティ&グローイング・ジャパン）とお客様との直接契約になります。

1. お客様に「グローイングアカデミー」を案内

導入済み企業でないか確認（グローイングアカデミー会員様一覧を参照）

2. H&GJ社へ アポイント候補日を連絡

専用メーリングリスト宛てに送信

3. 同行営業でもよし、H&GJ社にお任せでもよし

お任せの場合、H&GJ社社から直接お客様にコンタクト（訪問）
商談後にUSEN営業担当者へメールにて状況報告

■ 紹介先メールアドレス

以下、3名(H&G社) を宛先に入れて送信ください。

- ① 齊藤 哲 tetsu.saito@bc-hd.com
- ② 和賀井 寛光 hiromitsu.wakai@bc-hd.com 080-2508-7769
- ③ 各地域の最寄り営業担当者（以下参照）

エリア	担当者	メール	連絡先
市場開発・首都圏営業部	武田 雅洋	masahiro.takeda@bc-d.com	070-1401-9836
市場開発・札幌営業部	熊野 浩志	koji.kumano@bc-hd.com	080-8310-7455
市場開発・名古屋営業部	甲斐 篤	atsushi.kai@bc-hd.com	080-4398-7241
市場開発・大阪営業部	大石 章弘	akihiro.oishi@bc-hd.com	090-5670-5739
市場開発・広島営業部	兼子 恭和	yasukazu.kaneko@bc-hd.com	070-3362-3426
市場開発・福岡営業部	江川 隆介	ryusuke.egawa@bc-hd.com	090-5068-7955
市場開発・沖縄営業部	赤嶺 和人	kazuto.akamine@bc-hd.com	070-1364-8001

区分	UNIS外
商品CD	0050000001
商品名	その他
評価	UNIS外 イニシャル売上 ＜H&GJ社からUSENへの手数料額＞ 入金金額の100%
評価月	紹介手数料入金月

R社／東京都 飲食店 8店舗を運営



■ 入会動機・課題

- ・ 新たに出店を考えているが、お店を任せられる社員がいない。
- ・ 育成方法もわからないので、何とかしたいと考えていた。

■ 入会後の状況

- ・ 出店も行い安定してリピーターが増えている。
- ・ スタッフの定着率もあがり、接客レベルが上がり続けている。
- ・ これまでは、店長という役職を与えてから育成していたが、今では店長予備軍が増加

営業本部
営業企画部

03-6823-7707