マネジャー　キャリアパスプラン

＜サンプル＞

People Business School

ランク	マネジャー トレーニー	2ndアシスタント マネジャー	1stアシスタント マネジャー	ストアマネジャー	スーパーバイザー	統括 スーパーバイザー
トレーニング目標	・日々の店舗運営の基本的なオペレーション習得と手順を身に付ける ・OPEN、DAY、CLOSE、の運営を円滑に実行する ・時間管理、自己管理、アピアランスが完全にできる	・OPEN・DAY・CLOSEのチェック ・P/Aの採用から人財化までができる	・ワークスケジュールが書ける ・店舗商圏を把握している ・短期目標を達成できる	・P/Aリーダーを4人以上育成する ・Q.S.Cを1つでもアップさせることができる ・セールス増大のアクションがとれる ・長期目標を達成できる	・1stアシスタントマネジャーを2名以上育成する ・適正な利益確保ができる ・新システムの導入ができる ・G・OPENの全責任を負う ・システムを実行できる また改善できる ・店舗MGRチームの人事立案	・店長を2名以上育成する ・適正な利益コントロールができる ・新システムのプロジェクトリーダーとなる ・G・OPENフォローアップを行う ・G・OPENの立案を行う ・年間経営計画の立案 ・店舗人事の決裁
業務内容	①P/Aの仕事内容を一通りできる ②1人で開店業務と閉店業務ができる ③1人で営業時間中の最低限の業務ができる	①P/Aの採用・面接・オリエンテーション ②P/Aのトレーニング ③P/Aの勤務評価 ④店舗運営の最低限の業務ができる ・発注 ・フロアコントロール ・エネルギー管理 ・Q.S.Cの維持・向上	①P/Aのスケジューリングが作成できる ②P/Aリーダーを育成することができる ③新入社員（MT)をトレーニングすることができる ④損益計算書の作成 ⑤ストアレベルマーケティングの計画と実行	①ピープルマネジメントができる ②正社員ワークスケジュールの作成 ③正社員の勤務評価の実施 ④正社員の人事異動の立案〈昇進・昇格〉 ⑤店舗単位の販売促進の実施 ⑥店舗運営水準の維持・向上 ⑦店舗運営の熟練 ⑧損益計算書の管理可能費のコントロール	①管轄店舗のQ.S.Cの維持・向上とその責任 ②各店舗の正社員の評価と給与の決定 ③各店舗の正社員の人事異動の決裁〈昇進・昇格〉 ④損益計算書の責任 ⑤店舗運営の短期・長期の運営責任 ⑥売上に対する責任 ⑦正社員の採用	①SVとしてBレベル以上 ②フィールドコンサルタントとしての経営指導ができる ③他のSVに対してリーダーシップを発揮できる
給料	210,000円	230,000円～	280,000円～	350,000円～	420,000円～	530,000円～
トレーニング期間	3ヶ月	6ヶ月	1年	1年6ヶ月	2年	3年
トレーニングツール	O.T.C M.D.P vol Ⅰ	M.D.P vol Ⅱ	M.D.P volⅢ	ｽﾄｱﾏﾈｼﾞｬｰ ｵﾍﾟﾚｰｼｮﾝﾏﾆｭｱﾙ ｽﾄｱｸﾘﾆｯｸﾌﾟﾛｸﾞﾗﾑ	SVハンドブック	ﾌｨｰﾙﾄﾞｺﾝｻﾙﾀﾝﾄﾏﾆｭｱﾙ 商圏調査マニュアル