

名古屋第6期

5年の経営経験がたったの7日間で身に付く

林式ベーシック経営塾

こんな方にオススメ

- ✓ 技術者目線から経営者目線へ切り替えたい
- ✓ 現場のモチベーションをもっと上げたい
- ✓ 競争力があるサロンをつくりたい
- ✓ 採用と定着力があるサロンをつくりたい
- ✓ 経営者や幹部としてのリーダー力を発揮したい
- ✓ 独立前に経営について学びたい

塾生の関心が高かった講義内容

経営者や幹部としての役割 お客が集まるサロンづくり お金の流れ
採用7つのポイント 組織づくりの仕方 独立前に安心できる知識
TOPや幹部としてのリーダーシップ サロンのあるある事例と対策



経営塾詳細 全7回コース

	2024年日程	テーマ
第1回	1月16日(火)	店長と経営者との違い
第2回	2月20日(火)	経営者として組織を引っ張るリーダー論
第3回	3月19日(火)	ビジョンから始まる採用と組織づくり
第4回	4月16日(火)	競争力を高めてお客を集めるサロンづくり
第5回	5月21日(火)	サロンに利益が残るお金のマネジメント
第6回	6月18日(火)	成長するサロンの数値の活用方法
第7回	7月16日(火)	私のサロン改革と経営計画づくり

時間：すべて 16:00~19:00 開場：30分前 価格：6,000円/回(税込)
場所：ガモウ名古屋スタジオ 人数：25名迄
住所：愛知県名古屋市中区丸の内1-7-20 5F



講師：林哲平 コンサル歴20年
自らもサロン経営をする実践的な
コンサルタント。誠実と親身な姿
勢を大切にし夫婦2人から100店
舗サロンまで幅広いサロンオーナ
ーから支持を受ける頼れる塾長

お申込みはコチラ！ \ 今すぐ！ /

問合せ欄に『①サロン名 ②お名前 ③緊急連絡先』をご入力下さい！





1977 年生まれ、O 型、愛知県出身、サロンコンサル歴 20 年

エモーショナルマネジメント株式会社代表取締役

活動内容≫愛知を拠点に全国の美容室やマツエクサロン専門にコンサルティング
小さな組織から規模を拡大したら経営が傾いたサロンの V 字回復を得意とする
コンサルタント。プレイヤーから経営者としての役割を担わなければいけない転換
期の支援を行う。「人が集まり辞めない組織づくり」「お金が残る財務体制」「強み
とお客を結びつけるサロンづくり」の3つを基軸とした林式ベーシック経営にて、
全国の事業拡大期に起こる経営問題の解決や社員教育を行っている。

1 年半で利益 3,000 万円さらに新業態展開で年商
3,000 万円アップ、離職の続くサロンの組織改善で
年商 1.5 倍その後勢いにのり新規出店、幹部育成
で止まっていた出店が進み年商 6,000 万円アップ
など様々な実績を持つ実力派コンサルタント。新
入社員研修、幹部社員研修、経営塾、社団法人理事
など様々な活動をする。



一般社団法人 JADP
行動心理士資格

サロン業界にもっと経営理論が学べる場を！！

これが私が経営塾の開催を思い立った動機でした。独立は昔からの夢だった、技術者として自信がついたので挑戦したなど、実際の独立の背景はこのような綺麗なものだけでなく、勤め先のビジョンがなく居場所がないので独立した、今のサロンでは自分の表現ができないので仕方なく独立したなど様々なケースがあります。経営者として十分な準備や知識やスキルがあったわけではなく、環境がそうだったので経営者になった方がほとんどと思います。私もそうでした。

しかしながら、それでは売上を上げるスキルはあっても経営の知識やスキルは不十分です。とくに人を雇ったり、自分がプレイヤーとして輝けるピークを迎えた後の 40 代に差しかかると頭打ちになります。そこから伸ばすには自分以外の人や仕組みをつかって経営力で勝負する必要があります。経営手腕によって集客、育成、採用、定着、財務をおこない盛り上げていかなければなりません。幹部も同じです。

そこに備えるための本当の経営視点や経営学がこの業界には足りていないと思い、林式ベーシック経営塾を立ち上げました。ただ単に売上を追い続けるだけの日々ではなく、**今後のサロン未来をを**描ける質の高い経営学と具体理論をご提供いたします。ぜひ志の高い経営者仲間と磨き合って、理想の経営者人生を歩んでいきましょう！

【受講者の声】会社の在り方や経営するうえで数値だけでなく人間力などもとても勉強になりました。また同じ悩みを抱えている経営者の方と意見交換ができ自分の考え方の浅はかさも知れました。(30 代男性 3 店舗美容室経営者) / 経営に必要な数字やお客様、スタッフへの悩みを解決するための解決策など一つ一つ理解でき形にすることが出来始めて、ここから成長できる予感しかありません。(40 代女性 3 店舗トータル美容経営者) / 技術者ではなく経営者の視点(お客とスタッフのため)を考えるきっかけになった。これからチームをつくって引っ張る人になるために人の心を動かすための勉強をする課題ができた。伸びしろしかない！(40 代男性 1 店舗経営者) / 自分に足りていないものがしっかりと出てきたので一つ一つ成長していきたいです。数値以前に会社の在り方や社会にとってどのような存在価値にしていかなど全く知らないところから入ったので学びしかありません。(30 代男性独立前幹部) / 自社の幹部スタッフと「経営論」としての共通言語を持ちたくて参加させました林式が良かったのは、「基礎」を教えてくださいださる点です。どうしても「やり方」ばかりが業界では先行しているように感じていたのでこの「基礎」に重点を置いてくださっているのは大変助かりました。本当に良かったです。株式会社ブランシェ取締役専務 鈴木貴之



経営塾紹介 movie

