年齢・経験年数

１８歳
～２２歳

２５歳

３０歳

３５歳

４０歳

４５歳

１年

３年

５年

１０年

１５年

２０年

２５年

目的

業務理解・知識習得

実践力・課題形成
指導力の養成

課題解決力
・幅広い知識

ビジョン形成
・経営管理力向上

①新人教育
②職種別教育
③年層別教育
④階層別教育

◇経営理念

◇販売実習

◇サービス基礎知識

◇営業基礎知識

◇事務職基礎知識

◇社会人の自覚

◇ビジネスマナー

◇会社の理解
（事務・制度・商

◇３年育成プログラム

◇営業職用

◇サービス職用

◇ショップスタッフ用

営業職
◇営業力強化教育　◇査定教育
◇中堅社員教育　◇保険教育

サービス職
◇技術力アップ教育　◇保険教育
◇ロールプレイング　◇資格取得教育

ショップスタッフ職
◇専門知識
◇ロールプレイング

◇店長・ＭＧ教育

◇マネージメント教育

◇マーケティング教育

◇コーチング教育

◇キャリアパス

◇経営知識
・アカウティング
・コーポレートファイナンス
・クリティカルシンキング

◇経営戦略

◇事業戦略

⑤職場教育・集合研

職場教育・集合研修

集合研修

職場教育

集合研修

役割・レベル

代表的な昇級モデル

◇上級管理職
部（室）を把握し会社経営に
参加出来るレベル

◇管理職（専門職）
店舗（課）を掌握し、店舗運営が出来、後任を育成出来るレベル
専門職：実績（実力）に長けていて常に模範となり、

◇主任指導職
自分の仕事だけではなく後輩にアドバイスが出来、
店舗（部・課）運営にも参加出来るレベル

◇上級担当職
自分の与えられた仕事をこなせ、
正しい判断が出来るレベル

◇担当職
先輩のアドバイスを受けながら
自分の仕事を行う事が出来るレベル