

## Aランク 評価基準

<b>販売力</b>	模範となる販売 スタッフ4人以下の場合は日の個人売上シェア	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ アプローチ、クロージング、関連販売、お約束、気使い、サービス、言葉使い、顧客獲得、実績含めて最高であり指導を積極的にしている</li> <li>・ 模範となる販売力でブランド、店舗の売り上げに大きく貢献できている</li> <li>・ 知識もあり店長に必要な販売力はある</li> <li>・ 理解はできているが実績や行動が伴わない</li> <li>・ 販売に向けた意識が低くスタッフに任せすぎである</li> </ul>
<b>売り上げ戦略</b>	計画(目に見える化、目標や具体的手法)(分析) 実行力(PDCA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 毎月の販売計画のPDCA、目標に向けてのスタッフマネジメントのPDCAで実績を出している 他店への波及と上司との連携ができている</li> <li>・ 売り上げ戦略のPDCAを実践し結果を出せている</li> <li>・ 販売とスタッフの両方の戦略的計画を立てて実行できる</li> <li>・ 意識はあるがPDCAが伴わない</li> <li>・ 計画や目標に対しての意識が低く自らの立案ができない</li> </ul>
<b>コミュニケーション</b>	メーカー、ディベロッパーに対して 社内の報連相 協調性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ メーカー、ディベロッパー、社内、業務改善のコミュニケーション、感謝を軸とした協調性がある</li> <li>・ コミュニケーションの大事さを理解し周りからの評判が良い</li> <li>・ 協調性があり通常のコミュニケーションレベルである</li> <li>・ コミュニケーションの意識はあるが積極的ではない</li> <li>・ コミュニケーションの意識が低く周りからの評判が悪い</li> </ul>
<b>リーダーシップ</b>	信用、信頼、人間性 社会人としての成熟度 プラス思考 チャレンジ精神	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 信用、信頼が厚く、高い人間力で会社の価値を高めるリーダーシップがある プラス思考であり困難な問題に対してチャレンジする力がある</li> <li>・ 信用、信頼が厚く、高い人間力でリーダーシップがある 明るく前向きでプラス思考である</li> <li>・ 明るく、前向きで周りの人からの信頼度が高い</li> <li>・ 前向きな部分はあるがマイナス思考的な部分もあり人による信頼度にばらつきがある</li> <li>・ 社会人としての成熟度が低く周りからの信頼度が低い</li> </ul>
<b>問題解決力</b>	イレギュラー、クレーム対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 常に冷静な判断ができ、イレギュラーに対して物事の本質を考え解決できる力がある 上司との報連相を欠かさず日常のリスクマネジメントの意識が高い</li> <li>・ イレギュラーに対して解決できる力がある 日常のリスクマネジメントの意識と行動がある</li> <li>・ 小さな問題であれば正しい判断で解決できる 上司との報連相も欠かさない</li> <li>・ 勝手な判断が多くその場しのぎの解決になりがちである</li> <li>・ イレギュラー、クレーム対応ができない</li> </ul>
<b>オペレーション力</b>	管理(コスト、在庫含め店舗管理) 事前準備 計画性	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 管理項目、使いやすさ含めて工夫や改善している 月のワークスケジュールを作成し無駄のない業務、スタッフの使い方でもコスト意識をもって結果をだせている</li> <li>・ 管理項目、コストに対しての意識、ワークスケジュールの作成で計画的に業務を進めスタッフにも浸透させている</li> <li>・ コストに対する意識や計画性に対して意識が高くうんえいしている</li> <li>・ 管理項目や計画性に対しての意識はあるが実行が足りていない</li> <li>・ 店内美化、コストに対しての意識が低い</li> </ul>
<b>スタッフ教育</b>	スタッフ教育の高い意識 育成計画のPDCA スタッフの輩出	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「人の成長で売り上げを作る」という考えのもと、各スタッフにやりがいや目標を与えモチベーションの高い店舗運営ができる 定期的な人材輩出の用意がある</li> <li>・ 各スタッフにやりがいや目標を与えモチベーションの高い店舗運営ができる 仕事を任せFBを欠かさない</li> <li>・ 人材育成に対する高い意識があり各スタッフに目標ややりがいを与えている</li> <li>・ 人材育成の必要性は理解しているものの実行が伴わない</li> <li>・ 人材育成に対する意識が低く育成ができない</li> </ul>

5 最高レベル	最高レベル 結果が出せていて他店への波及(会社の成長)につなげられる
4 よくできているレベル	店舗としてしっかりできている
3 できているレベル	個としてはできている やれている
2 少し足りないレベル	理解はされているが実践できていない もしくは弱い
1 できていないレベル	意識、理解が足りていない