

## 第 23 課 店長になりたいです

### 目標

Có thể trình bày với cửa hàng trưởng về mục tiêu công việc.

### 会話

Cửa hàng trưởng :Jan, từ khi bắt đầu đến giờ, em đã làm việc được 3 năm rồi nhỉ.

Dạo gần đây thế nào?

Nhân viên :Vâng, cũng nhờ có mọi người mà em mới có được một công việc rất vui.

Cửa hàng trưởng :Cám ơn em đã hướng dẫn cho nhân viên mới nhé.

Nhân viên :Vâng ạ. Bản thân em cũng được học lại mà. Việc đặt hàng, càng làm càng thấy thú vị.

Cửa hàng trưởng :Vậ thì tốt quá.

Nhân viên :Em muốn tích lũy kinh nghiệm, một ngày nào đó em cũng muốn trở thành cửa hàng trưởng.

Cửa hàng trưởng :À, vậy à. Nếu là Jan thì sẽ được thôi.

-----

Cửa hàng trưởng :Jan, bây giờ em có thời gian không? Thật ra thì cửa hàng thứ hai sắp khai trương, nên đang tìm vị trí cửa hàng trưởng. Tôi định tiến cử Jan. Em có muốn thử thách không?

Nhân viên :Thật không ạ? Em cảm ơn nhiều ạ. Em muốn làm thử.

Cửa hàng trưởng :Vậ thì tôi sẽ nói với chủ nhé.

Nhân viên :Vâng, mong anh giúp cho ạ. Em sẽ cố gắng tìm hiểu thêm nhu cầu của khách hàng, sẽ tiến hành cải thiện các hoạt động chung của cửa hàng để có thể được công nhận là cửa hàng trưởng ạ.

Cửa hàng trưởng :Tôi sẽ ủng hộ em.

Nhân viên :Dạ, em cảm ơn ạ.

### ことば

すっかり hoàn toàn おかげさまで nhờ trời, ơn trời

後輩 người vào sau, hậu bối

私自身 bản thân mình 発注(する) đặt hàng 積む tích lũy

いつかは một lúc nào đó 2号店 cửa hàng số 2 オープンする mở (cửa)

推薦する giới thiệu, tiến cử 挑戦する thử thách, thách thức

オーナー chủ (cửa hàng) ニーズ nhu cầu

調査する điều tra, xem xét, thăm dò 店全体 toàn bộ cửa hàng

改善する cải thiện 進める thúc đẩy, tiến hành

認める thừa nhận, công nhận, chấp nhận 応援する Cổ vũ, ủng hộ

やりがい đáng làm, có động lực để làm 品ぞろえ phân loại hàng

工夫 công phu 商品知識 kiến thức về sản phẩm 増やす gia tăng

感謝する cảm tạ, biết ơn

指導 hướng dẫn 職場環境 môi trường làm việc

一般社員 nhân viên thông thường 副店長 cửa hàng phó

## コラム

p.140 コンビニで働くということ    Làm việc tại cửa hàng tiện lợi

Câu hỏi. Đối tượng khách hàng nào thường xuyên sử dụng cửa hàng tiện lợi? Sinh viên, người đi làm, người đi cùng gia đình, người cao tuổi... Tất nhiên là có rất nhiều đối tượng khách hàng đến cửa hàng tiện lợi. Và câu trả lời cho câu hỏi ban nãy sẽ là “tùy thuộc của hàng đó nằm ở vị trí nào, sẽ có đối tượng khách hàng khác nhau.”

Ví dụ: nếu là cửa hàng trước nhà ga, chúng ta sẽ gặp phần lớn khách hàng là những người khách vội vàng, đang trên đường đi làm, đi học. Hoặc trường hợp cửa hàng ở khu dân cư, thì có vẻ như đối tượng khách hàng phần lớn sẽ là những người đi cùng gia đình, người lớn tuổi và mua rất nhiều mặt hàng. Điều quan trọng ở đây đó chính là những mặt hàng khách có nhu cầu, tùy theo từng cửa hàng sẽ có sự khác nhau. Chúng ta phải dựa vào tình hình khách hàng và dữ liệu của cửa hàng để suy nghĩ sẽ “đặt hàng sản phẩm nào, và đặt số lượng bao nhiêu” để lên đơn đặt hàng theo từng cửa hàng.

Thực tế thì công việc này, có khi nhân viên làm thêm sẽ phụ trách. Vì đây là công việc quan trọng nên các nhân viên làm thêm có thể sẽ cảm thấy bị áp lực. Tuy nhiên vì có liên quan đến việc mua bán (lên kế hoạch sản phẩm) nên người làm sẽ có cảm giác hứng thú và những kiến thức đó sẽ có ích cho tương lai. Làm việc tại cửa hàng tiện lợi mang đến những cơ hội và khả năng tuyệt vời cho tương lai.