

育成塾

机上の空論は不要！
答えは現場にある！
ここでは、
実際に結果が
出ているコトのみ
お伝えします。



販売トレーナー

第4期

高い人間性を持つトレーナーを育成します

✔️ すぐ効果が出る！100の指導法ポイント！

✔️ コレをすれば必ず売上が上がる接客術！

✔️ ツェネリからの脱皮！活気朝礼の実施！

✔️ 部下のやる気にさせる5つの言葉！

✔️ ツェネリ商品に育てる！商品育成術！

できる現場が行っている5つのコツ

「いつもお店にいる店長全員が
現場社員をしっかりと指導できるように
頑張りたいのだ...」
この思いを叶えるための勉強会です。

11月・1月・2月・4月・5月
東京と大阪にて開催

「実践トレーニング」に重点をおいた4回の研修とモデル企業視察

講師紹介



株式会社S・Yワークス
取締役 経営コンサルタント 福地千里

菓子、飲食、食品の業界を中心に女性的視点から“成功する店舗開発・商品開発”、“現場を巻き込んだ売上アップ支援”を得意とし、“食”の業界における新業態開発では様々な成功事例を持つ。
著書:『はじめよう！お菓子の店』(同文館出版)



株式会社S・Yワークス
販売トレーナー 玉虫祥子

菓子業、飲食業などの業種のコンサルティング現場を経験。「販売・接客」を研究テーマとし、全国繁盛店の販売員からトップクラスの接客術、情報を収集。誰でもお客様に愛される接客術が身に付く独自の手法を確立し、セミナーのみならず企業研修の場でも依頼が多い。

第4期・日程

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回
東京会場	2016年 11月8日(火)	2017年 1月17日(火)	＜モデル企業視察＞ 2月21日(火)～ 2月22日(水)を予定 ※視察先との兼ね合いで日程が 変更になることがあります。 決まり次第、ご案内いたします。	4月11日(火)	5月15日(月)
大阪会場	2016年 11月9日(水)	2017年 1月18日(水)		4月12日(水)	5月16日(火)

開催場所

東京会場
アットビジネスセンター 東京駅
東京都中央区京橋1-11-2 八重洲MIDビル
TEL:03-5465-5506

大阪会場
貸会議室 大阪研修センター
大阪府吹田市江坂町1-13-41 SRビル江坂4F・5F
TEL:06-6386-4040

ご参加料金

1名様(5回分) 194,400円(税込) 2名様目からは、1名様(5回分) 172,800円(税込)

＜ご参加料金内訳＞

- ① 1回(4時間半)勉強会 32,400円 × 4回分
- ② モデル企業視察クリニック 64,800円 × 1回分 ※食事と1泊2日の宿泊費、バス代込み

お振込先

みずほ銀行 仙台支店(店番:723) 普4326931
口座名義: 株式会社S・Yワークス カ)エスワイワークス
(中点ではなく、ピリオドとなっております)
※ご参加料はお申込後1週間以内に、上記口座に直接お振込みください。
※インターネットバンキングをご利用のお客様は名義名の「」ピリオドのあるなしにご注意下さい。
※お振込み手数料はご負担願います。
※お振込名義の後にセミナーコード(22556)をご記入下さい。

【キャンセルポリシー】

ご参加を取り消される場合は、開催日の3営業日前の17時までに電話またはFAXにて担当者までご連絡頂きますよう、お願い申し上げます。
それ以降のお取り消しの場合はキャンセル料として参加料の50%、当日のキャンセル及び無断欠席は参加料の100%を申し受けますのでご注意ください。
→東京会場(11/2) 大阪会場(11/4)
※ご参加人数が最少催行人数に満たない場合には開催を中止させて頂く場合がございます。その際は、10月18日までにご連絡いたします。

一流の販売現場を創り上げる「トレーナー」を育てます！

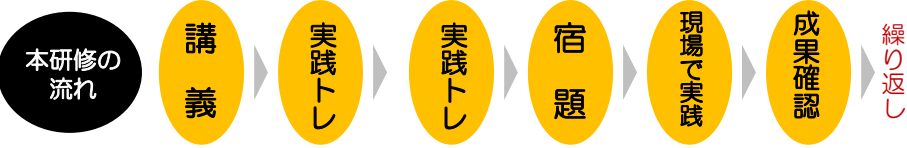
「お店にいつもいる店長全員が、現場社員をしっかり指導できるトレーナーになればいいのに…」
このように思ったことはありませんか？

現場力を上げる、接客をもっと良くする、社長の理想の現場にするためには各店舗に1人接客を指導できる人がいるということとはとても理想的な状況です。この塾ではある経営者の方からまさにこのような要望を頂き、作らせて頂いたカリキュラムで研修を行います。

今の現場をより良くするための販売トレーナーになるために必要なスキルや現場での取り組みを5回シリーズにて行います。

現在トレーナーを行われている方はもちろん、これからトレーナーにしていきたいと考えている若手までご参加頂けます。
トップの思いを伝える熱いトレーナーに育てます！
・・・ご参加をお待ちしています。

この研修では、「実践トレーニング」や「宿題」に力を入れ、実践することで身に付けて頂くことを目的としています。



一流の販売現場を実現するトレーナーを育成するためのSTEP

STEP1 守 基本を徹底的に身に付ける

とにかく、接客の基本を自らが身に付け、「いつでも、だれにでも」一定以上の接客ができるようになる。

STEP2 破 売上を創る接客を身に付ける

接客だけで売上を上げられるような、接客ができるようになる。

STEP3 離 独自の接客法を編み出す

ここまでできてようやく、自分らしさを伝えられる接客を編み出すことができる。

～販売トレーナー育成塾の様子～



↑朝礼にぜひ取り入れて頂きたい、笑顔体操の練習中です！少人数で行うのもトレーナー塾の特徴です！

↓ロールプレイングの様子です！テキストを持ちながら真剣に取り組んでいました。



一流の人財が育つ社風を体感する！

モデル企業視察＆合宿（1泊2日）～静岡地区（予定）

地域のお客様に愛され、繁盛店を創り上げている素敵な販売員さんが働く店舗を視察します。
販売という仕事は、人間性の高いお客様にも接客をするために、販売員自身も人間性が高くなければ務まらない仕事です。お客様だけでなく、仲間たちに対してもコミュニケーションの高い販売員さんの心構えを体感して頂くための店舗視察です。地域のお客様の憧れになる販売員さんたちとはどんな方々なのか、そしてそんな人財を育つ秘訣を学んで頂きます！



～「一流の販売トレーナー」育成のための講座カリキュラム～

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	
今月の テーマ	トレーナーとしての 必要な基礎知識を学ぶ	強い販売現場を創る	一流の人財を創る社風と感動創造の現場を見て頂きます。 モデル企業視察 & 合宿（1泊2日）	売り切る力を 身に付ける	部下を指導する力を 付ける	
情報交換会 12:30～13:00	・自己紹介 ・理想のトレーナーとは？	・前回の宿題の発表 ・現場での成果を発表		・前回の宿題の発表 ・現場での成果を発表	・前回の宿題の発表 ・現場での成果を発表	
第1講座 13:00～13:50 講義	トレーナーとして 人を育てるスキルを 修得する ・トレーナーとしての心構え ・トレーナーの仕事と役割 ・一流の現場とは何か？	単品を売る力を 身に付ける ・「単品量販キャンペーン」の 取り組みと必ず成果がでる 仕組みづくり ・「単品量販キャンペーン」時の 朝礼		販売現場 5 S の実践 ・おもてなし、教育は5Sから ・5Sのレベルと販売力は比例 する ・5Sのレベルを高める職場 環境を創る	チームワークを 良くする② ～メイクバスター会議の 実践 ・会議をスムーズに進行する ためのコツを学ぶ	
第2講座 14:00～15:15 実践 トレーニング	基本接客の修得と 販売 6 ステップの熟知 ・必ず身につけるべき、接客の ルール ・ありがちなNG接客を知る ・自店で守るべき接客ルール	圧倒的に身に付く ロールプレイング 指導法 ・ロールプレイング研修を行う時 のポイント ・自らがトレーナーとなる【実践】		商品のお薦めと売れ る試食のコツを学ぶ ・研修講師としての着眼点を 身に付ける。 ・「疑似研修」の実践 ～発表の仕方を学ぶから	研修講師としての 実践トレーニング ・購入率を高める試食の おすすめ ・販売員として知っておくべき 商品知識 ・売れる試食、NGな試食	
第3講座 15:25～16:40 講義 & 実践	元気の出る朝礼の実 践～発声・笑顔・お辞 儀トレーニング～ ・まずは基本姿勢を身に付ける ・繰り返し繰り返し練習すること が大事 ・最高の発声、笑顔、お辞儀を 覚える	チームワークを 良くする① ～円滑なコミュニケー ションのトレーニング ・チームワークが円滑になる コミュニケーションのコツを 体感して覚える		売り切る販売力を 身に付ける トレーニング ・「やる気ワード」を使おう ・やってみせて、させてみて、 ほめる ・一人一人に教えることが大事	部下をやる気に させる指導法 ・お客様が買いたくなる 一言一行動 ・売れるセールストークの研究と 実践	
まとめ 16:40～17:00	毎回のまとめと次回までの宿題 今日学んで頂いたことを必ず現場で実践して頂きます。			毎回のまとめと次回までの宿題 今日学んで頂いたことを必ず現場で実践して頂きます		
本日の宿題	・自店の販売 6 S を決める ・朝礼でのトレーニング	・単品量販の実践 ・ロールプレイング指導			・ 5 S の実践 ・コミュニケーション	・メイクバスター会議の実践 ・社内研修の実施