

S・Yワークス講師紹介



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。

開催概要と申込み案内

会場

【集合場所&時間】 2月20日11:30 JR掛川駅改札前
※昼食は済ませてから集合して下さい。
※2日目は15:30にJR小田原駅で解散になります。

費用と 申込み方法

お1人様 **75,600円(税込)** お2人目以降 **64,800円(税込)**
※料金には、20日の宿泊費、懇親会費(夕食)、21日朝食、昼食が含まれております。
同封のお申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。
FAX申込み用紙を確認したら、S・Yワークスの担当者よりお電話をさせていただきます。
(ご請求書が必要な場合は、その際にお申し付け下さい)
その後、ご入金を確認できましたらお申込み完了となります。

お振込み先

みずほ銀行 仙台支店(店番号:723) 普4326931
口座名義:株式会社S・Yワークス (注:SとYの間に「・」ではなく「.」ピリオドが入ります)
※なお、お振込み手数料はお客様負担とさせていただきます。

【キャンセルポリシー】

開催日の7営業日前(2月9日)以降のご連絡は、ご参加費用の50%、前日以降のキャンセル及び無断欠席は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承下さい。

— 20名様限定 —

良い人財が育つ販売現場を創りたい方対象!
経営者・幹部・現場の方、すべての方々にご参加頂けます

「自店らしさ」
を表現する
販売現場

「なぜ、**良い人財が育つ**のか?」
「なぜ、**地域の人たちに愛される**会社となったのか?」
「なぜ、**地元の子供たちの憧れの存在**なのか?」
たこまん視察!



日本一レベルのおもてなし激戦区で学ぶ!

強い販売現場の創り方

徹底研究クリニック

~ブランドは現場の人で創られる
その現場を体感して頂きます~

2017年
2月20日(月)~21日(火)
集合:11時30分
JR掛川駅改札前

~こんな目玉企画をご用意しております!~

其一 強い現場を創っている、
販売トレーナー、店長の
ご講演&大質問会

あの、たこ満で、販売トレーナーをされている方と店長さん
そして、観光業界の接客モデル店である

(株)村の駅のトレーナー

のお二人にも、現場での
教育についてお話を
頂きます!

(株)たこ満
販売トレーナーさん
店長さん

(株)村の駅
齋賀 望美氏

(株)村の駅
岸原 宗史氏

其二 TTC流 感動創造を実現する
朝礼の体験

現場での「感動創造」を創り上げる
本社での活力朝礼を視察します!



其三 自分たちの販売は、自分たちでつくる!
自発する環境を整える

「現場が自発的に動いてくれたら…」
そう思われる経営者の方は多いでしょう。
正に、そんな現場を今、創り上げられている
田子の月さんに伺い、現場の方に
お話を聴きます。



株式会社S・Yワークス

〒980-0811
宮城県仙台市青葉区一番町1丁目2-25 仙台NSEビル8F
TEL:022-722-2007(平日9:00~17:30)
URL:http://www.syw.jp 担当:福地・玉虫・佐々木瑛理

結局、販売現場は人で決まる！

良いと思ったことを即行動に移す、強い現場をつくるための人財育成を学ぶ！

徹底研究クリニックで体感して頂く！

強い販売現場づくりの3つの取り組み！

強い現場をつくる
その1

「販売トレーナー」という存在

良い現場を創るためには、現場で即指導をし、改善策を提示することができるトレーナーが必要です。トレーナーを育成するためには、そのためのトレーニングや研修、そしてそれを支える仕組みが大切になります。今回のクリニックでは、実際に現場でトレーナーを行っている方から、どのようにしてトレーナーになっていったか、現場ではどのようなことを意識しているかを教えていただきます。



強い現場をつくる
その2

素晴らしい販売現場は「朝礼」で決まる

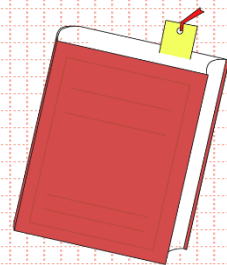
強い現場を創り上げるためには、朝礼の実施を欠かす事はできません。さらにより効果的な朝礼を行うためには、次の3つの項目を入れていきます。①理念の共有をする項目、②情報を共有する項目、③トレーニングの項目。これは、店舗だけでなく、本社も同じです。これをどれだけ深いレベルで行えるかがカギとなります。



強い現場をつくる
その3

自発する環境をつくる！ウチらしい接客を明文化した「接客ハンドブック」の作成&活用

接客は、会社の考え方、地域、働いている人々、お店の雰囲気によって少しずつ変わります。それでは「良い接客」とはどのような接客でしょうか？「ウチらしさ」これをお客様に感じて頂ける接客であると思います。そのウチらしさを全員で共有するためのものが「ハンドブック」です。マニュアルのように作って終わりではなく、現場で活用することが一番の目的です。



徹底研究クリニックの視察先

視察

「販売トレーナー」という存在

“日本一のおもてなし”企業

株式会社 たこ満

誰もが認める日本一の販売現場！そんな現場をつくるたこ満式社風づくりを学びます。当日は、販売員さんを育成している店長さん、トレーナーの方にご講話いただきます。



小笠本店



浜松本店

トレーナー
店長の
講話あり！

視察

「お客様との接点の強化」

地域のお客様のコミュニティの場をつくる

株式会社 シュガーハウス

スクールと無料休憩スペースを作り、地域のお客様に愛されている店舗！「共感」を理念に掲げ、お客様との接点の強化をされています。



ガレージパーカリー & コーヒー



マリアツエル

TOPによる
店舗案内
あり！

視察

「販売トレーナー」「TTC流朝礼」

観光業界の接客モデル店舗

株式会社 TTC

感動創造の理念の元、接客向上に力を入れ、毎年、中日本エクシス株式会社様主催の接客コンテストで上位の成績をおさめています。



NEOPASA駿河湾沼津サービスエリア上り線



(株)TTC 本社

トレーナー
の講話
朝礼の視察
あり！

視察

「接客ハンドブック」作成と活用

自分たちがつくる「接客ハンドブック」で社風とおもてなしが変わる

株式会社 田子の月

後継者の役割として、人財育成の強化を担い、加速度的に販売現場が成長を遂げている！現場が自ら動く文化づくりに成功している企業！



函南店



富士山御殿場本店

トレーナーの
講話あり！

視察

「老舗にあって、老舗にあらず」

圧倒的集客力を誇る

鈴廣蒲鉾本店

最後の視察先は、強いブランドを持ち、その発信拠点となるヴィレッジである鈴廣がまぼこの里です。140年間の鈴廣蒲鉾店の歴史がありながら、「老舗にあって、老舗にあらず」という考えの元、革新を遂げ続けています。当日は、圧倒的集客を今も続けているその販売現場の秘訣を体感します。