

講座時間	講座内容
受付開始 11:30 昼食を済ませてからお越し下さい。	
12:00~12:20 インTRODクション	
第1講座 12:20~13:50 講師: メートル・ドテル 宮崎 辰 氏	<b>日本人初の世界一、メートル・ドテル(サービスマン)から学ぶ!</b> ■お客様が喜ぶ極上の空間とサービス、そして最高のチームづくり 宮崎氏は、メートル・ドテルとして、お客様が楽しみたいことを最大限実現するために、観察・推理力から、会話の組み立て方、立ち振る舞い、言葉遣い、タイミングなどを考えてお客様に接します。世界一になった宮崎氏が実際に行っている絶妙な接客術、そしてその最高のサービスを実現するためのチームづくりについてお教えいただきます。
13:50~14:20 宮崎辰氏へ質問会~「お客様が感動する最高の現場をつくる秘訣」~	
第2講座 14:35~15:35 講師: 株式会社S・Yワークス 販売トレーナー 玉虫祥子	<b>強い販売現場づくりの事例紹介</b> ■現場社員が、誇りを持って働くための取り組み 人不足の今、今いる方に、より長く働いてもらうこと、これが強い現場づくりのためには絶対的に必要です。人が育ち、そこで働現場で頑張っている社員が誇りを持って働ける職場づくりの取り組みの事例紹介をお伝えします。
15:50~16:50 第3講座 講師: 株式会社S・Yワークス マーケティングコンサルタント 佐々木由高	<b>売場づくりは人づくり! ~良い人が良い売場を造る</b> ■良い売場をつくる中で、良い人財は育まれる 売場づくりを行いながら、そこで働く社員の育成を数々行っている佐々木。今回は、その事例を元に、「売場づくり」と「人づくり」の2つの側面でお話をさせていただきます。
第4講座 17:00~18:10 講師: 株式会社S・Yワークス 代表取締役 佐藤 芳直	<b>コンサルタント歴35年、コンサルティング社数3,500社の経験から伝える</b> ■売場づくりは人づくり! 人が育ち辞めない現場 「売場づくりは人づくり」これは数年のうちの現場強化、そして人が辞めない組織づくりの大きなキーワードとなります。当日はこのことについてお話をさせていただきます。

【受講料】

お一人様: **12,960円** (税込)

受講料金 お振込先口座  
みずほ銀行(銀行コード:0001)  
仙台支店(支店コード:723) 普4326931  
フリガナ カ)エスワイワークス  
口座名義:株式会社S.Yワークス

※ご参加をキャンセルされる場合は、6月16日(金)までにご連絡下さい。それ以降から開催日前日までのお取り消しは参加料金の50%、当日のキャンセルおよび欠席の場合は受講料金の100%がキャンセル料となりますのでご注意ください。  
※最少催行人数に達しなかった場合には、中止させていただく場合がございます。何卒ご了承ください。その際には、5月30日までに連絡をさせていただきます。

株式会社 S・Yワークスとは、こんな会社です。



株式会社S・Yワークスは、元船井総合研究所 取締役 常務執行役員の佐藤芳直が代表を務める、仙台を拠点とした経営コンサルティングの会社です。「経営の目的は永続にある」という佐藤芳直の哲学のもと、「百年企業の創造」を提唱し、3,500社以上の様々な業種業態のコンサルティング実績があり、全国で活動しております。

SYW 検索

【問い合わせ先】

〒980-0811  
宮城県仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル8階  
TEL:022-722-2007 FAX:022-722-1770 mail: info@syw.jp

株式会社 S・Y ワークス

担当: 佐々木由高、玉虫、横山



人と関わる仕事に就く、すべての方にご参加頂きたいセミナーです。

最強講師 登壇

Special Guest



極上の空間&最高のチームづくり

メートルドテル  
「クープ・ジョルジュパティスト」  
サービス世界コンクール優勝  
宮崎 辰 氏

佐藤が販売を語る



SY 流強い現場づくり

株式会社S・Yワークス  
代表取締役 佐藤 芳直

今年のテーマは、  
**『売場づくりは人づくり』**  
劇的売り方セミナー

2017年  
6月23日(金)

お一人様

**12,960円**  
(税込)

# 人財の時代！良い売場をつくる過程が、良い人を育む！

## 人不足…。

これは様々な業界で大きな課題となっています。パーソル総合研究所の調査によると、2025年に向けて、経済成長率0.8%を維持するために必要な就業者数の推計と、人口動態から推計した就業者数のギャップを算出した結果、**2025年には、なんと583万人もの人手不足が懸念される**という結果になりました。

これは、2016年時点の有効求人人数248万人と比べると、**今の約2倍以上もの人手不足が予想**されています。

こんな時代の「**良い現場づくり**」、**「良い人財の確保」**のためには、**今働いている社員が、その会社で働くことに幸せを感じ、そして誇りを持ち、長く勤めてもらうこと、更に、そんなイキイキとした社員と触れることで、「私もこんな職場で働きたいな」と地域の方々に思ってもらえること**です。

今年の劇的売り方セミナーでは、モノが売れない時代、そして人が足りない時代、これからも売上を上げ続け、お客様に愛され続けるための手法、教育、心をお伝えします。ぜひ、これからもウチでずっと働き続けて欲しいと思う、あなたの大切な社員の方と一緒にご参加ください。皆さまからのお申込み、心よりお待ちしております。

## ■販売現場社員が持つべき3つの力と心



販売現場においては、商品が売ることができる販売力、魅力的な売場を創り上げる売場づくり力、その2つの技術を伝えていくことができる教育力、そしてその力を発揮し続けることができる心、この3つの力と心が、これから劇的に売上を上げ続ける現場を創り上げていく上で欠かせないことです。この力と心を、その道のプロ集団が、誰にでもできる“技”としてお伝えし、学んで頂くのがこのセミナーです！

## 第1講座

# 日本一のサービスマン「メートル・ドテル」から学ぶ！ 極上の空間&最高のチームづくり

## 目指すのは、満足ではなく、「感動」

宮崎氏は、「テクニックなくして優れたサービスはできませんが、それに加えて「出会い」に感謝し、大切にすることが必要です。お客様のために、と心から思う気持ちが最高のサービスにつながるのです。」とおっしゃいます。そのために現場では、お客様の小さな動作も見逃さず、その様子から次のサービスを考え行動します。お客様がどのような方なのか、どのような状況なのかを観察し、推理をし、サービスの仕方、会話、立ち振る舞いなどの絶妙な接客を行っていらっしゃるの、宮崎氏です。

～ 宮崎辰氏 著書 ～



- ①『世界一のメートル・ドテルだけが知っている、好感を持たれる60のコツ』(マガジンハウス)
- ②『一流のおもてなし術 メートル・ドテル 宮崎辰の流儀』(東京堂出版)
- ③『世界一のおもてなし』(KADOKAWA/中経出版)



メートル・ドテル  
「クープ・ジョルジュ・パティスト」  
サービス世界コンクール優勝 宮崎辰氏

サービスマンは、本場フランスではシェフと肩を並べる高度な技能を求められる専門職で、「メートル・ドテル」と称される。宮崎氏は、メートル・ドテルの腕を競う世界大会で、日本人初の世界一となった。東京・恵比寿の三ツ星フレンチレストランでサービス部門の責任者のひとりを務める宮崎氏。最高級の料理や飲み物、設備を提供することで、100%の満足は実現できて当たり前。あらゆるテクニックを駆使して極上の空間を演出し、100%以上の満足を追求していくことが、サービスマンにとってもっとも大切である。

## 第2講座

# 強い現場づくりの事例を紹介！ 人が育つ職場はココが違う！

## 誇りを持って働くための取り組み

人不足の今、働いている社員が、愛情を感じ、誇りを持ち働き続けるということが、強い現場をつくりあげるためには必要です。そのための事例を紹介します。



株式会社S・Yワークス  
販売トレーナー 玉虫 祥子

「販売・接客」を研究テーマとし、全国の繁盛店で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つく独自の手法を確立した。また、現場で、たくさんの働く女性と関わることで得た経験から、最近ではそこで働く社員がよりイキイキと幸せに働ける社内体制づくりを行っている。特に、「良い人財が育つ文化をつくるハンドブックづくり」を得意とする。

## 第3講座

# マーケティングコンサルタントが語る！ 売場づくり、それは最高の人づくりであった

## 売場づくりは人づくり！ ～良い人が良い売場を造る～

「売れる売場をつくる」だけではなく、そのことにより「人が育つ」そのための仕組みや取り組みの成功事例をお伝えします。



株式会社S・Yワークス  
マーケティングコンサルタント  
佐々木 由高

手書きPOPと売り場づくりを強みとしながら、店舗運営のコンサルティングを現場密着で実践している。売り場づくりから商品開発、チラシ作成や人財育成などオールラウンドで現場支援を行なう。最年少でチームリーダーとなり、全国を駆け回る毎日過ごしている。

## 第4講座

# 人財の時代！ 人づくりが企業力

## 人財育成の根底は愛情

人を育てる、その根底は愛情である。愛情を感じるコミュニケーション、愛情を感じる教育など、今企業が取り組むべきは社員に愛情を伝えることである。それでは愛情とは何か。当日は、このことを深くお伝えします。



株式会社S・Yワークス  
代表取締役 佐藤 芳直

20代からトップコンサルタントとして圧倒的実績をあげ、船井総研2人目の上席コンサルタントになる。2006年4月に経営コンサルティングを主業とした「株式会社S・Yワークス」を設立した。「経営の目的は永続にある」という哲学のもと、「百年企業の創造」を提唱し、その一貫した佐藤哲学には熱烈な佐藤信者が数多く存在する。