

トレーナーを育てるための

“実践トレーニング”に重点をおいた4回の研修&モデル企業視察

現場指導&研修トレーナーが

できる人財を育てます

第5期

販売トレーナー 育成塾



9月・10月・11月・1月・2月
東京と大阪での開催

「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
ようになれば良いのに・・・」

この思いを叶えるための勉強会です。

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。

これからは人財の時代!

これからは、いかに人財を育てることができるかが、企業の成長に大きく関係してきます。

第5期を迎えるトレーナー塾。この塾の卒業生には、自社の人財教育だけでなく、他社からトレーナーとして派遣を依頼される方もいらっしゃいます。全5回の中で、人を育成するためのマインド、スキルを学んで頂ける塾です。



株式会社S・Yワークス
代表取締役 佐藤芳直

できる現場が行っている 5つのコツ

- すぐに効果が出る! 10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!
- マネリからの脱皮! 活気朝礼の実施!
- 部下のやる気にさせる5つの言葉!
- ヒット商品に育てる! 商品育成術!

高い人間性を持つトレーナーを育成します

トレーナーとしての「スキル」と共に、人を育てるリーダーとしての「マインド」も修得して頂きます。

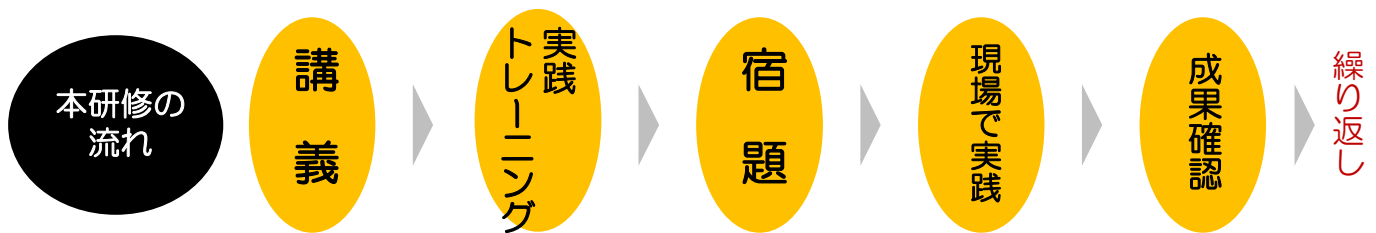
「お店にいつもいる店長全員が、現場社員をしっかり指導できるトレーナーになれば良いのに…」、このように思ったことはありませんか？

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、お作りし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

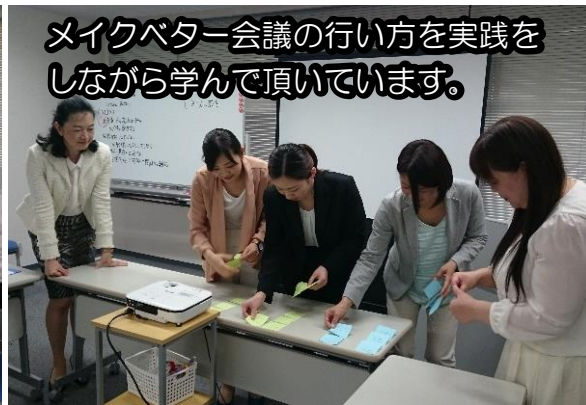
独自の接客法を編み出す

ここまで来てようやく、自分らしさを伝えられる接客を編み出すことができる。

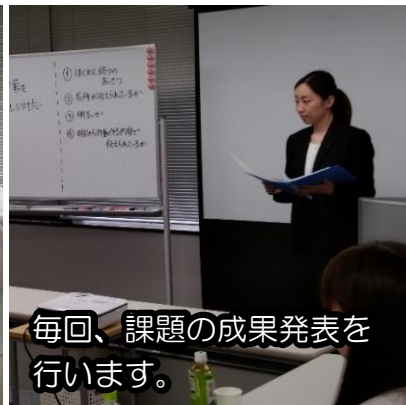
《販売トレーナー育成塾風景》



講義風景です。少人数制で質疑応答をしながら行います。



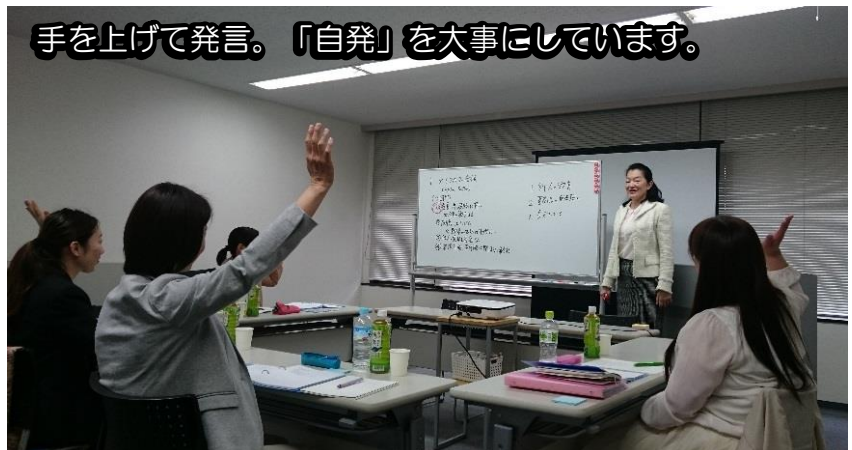
メイクベター会議の行い方を実践をしながら学んで頂いています。



毎回、課題の成果発表を行います。



モデル企業視察クリニックにて！
東京、大阪会場全員揃ってパシャリ！



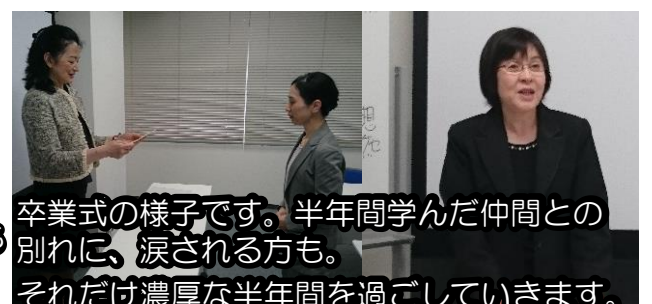
手を上げて発言。「自発」を大事にしています。



ゲームをしながらコミュニケーションの本質を学んで頂きます。



できるまで何度も何度もトレーニングします。



卒業式の様子です。半年間学んだ仲間との別れに、涙される方も。それだけ濃厚な半年間を過ごしていきます。

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)

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くては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力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」になるための講座カリキュラム～

情報交換会 (12:30～13:00)	第1講座 (13:00～14:00) 講義	第2講座 (14:10～15:25) 実践 トレーニング	第3講座 (15:40～17:00) 講義& 実践	本日の 宿題
------------------------	---------------------------------	--	---	-----------

第1回 : トレーナーとしての必要な基礎知識を学ぶ

自己紹介 発表している様子を動画で撮影します	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？	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	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	自店の販売6ステップを決める 朝礼でのトレーニング
-------------------------------	--	--	---	----------------------------------

第2回 : 指導力を修得する

宿題の発表 現場での成果の発表	販売現場5Sの実践～整理・整頓・清掃・清潔・躰～ ・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	販売6ステップの実践トレーニング ・接客の基本「販売6ステップ」を完璧にできるためにトレーニングをします。 ・できていないことを、できるまでやって頂きます。	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】	5Sの実践 社内研修の実施
------------------------	---	---	--	----------------------

第3回 : 強い販売現場を体感する

モデル企業視察&合宿 (一泊二日)

～一流の人財を創る社風とおもてなしの心を体感して頂きます。

第4回 : 売る力を修得する

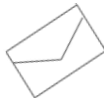
宿題の発表 現場での成果の発表	単品を売る力を身に付ける ・「単品量販キャンペーン」の取り組みと必ず成果がでる仕組みづくり ・「単品量販キャンペーン」時の朝礼	チームワークを良くする① ～メイクベター会議 ・会議をスムーズに進行するためのコツを学ぶ	商品のお薦めと売れる試食のコツを学ぶ ・購入率を高める試食のおすすめ ・販売員として知っておくべき商品知識 ・売れる試食、NGな試食	単品量販の実施 続・5Sの実践 コミュニケーショントーク
------------------------	--	--	--	--

第5回 : 部下を指導する力を付ける

宿題の発表 現場での成果の発表	チームワークを良くする② ～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	研修講師としての実践トレーニング ・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	部下をやる気にさせる現場指導法 ～ケーススタディ ・「やる気ワード」を使おう ・やってみせて、させてみせて、ほめる ・一人一人に教えることが大事	社内研修の実施
------------------------	---	---	--	---------



「第4期 販売トレーナー育成塾」卒業生たちの声



ポジティブな発言や情熱を持って取り組むといったリーダーとしての姿勢を持つことで、後輩から相談されやすく、話しかけやすい印象を作ることができました。また、「5S」の実践によって、店舗が常にきれいな状態を保つように意識するようになりました。

(太郎庵・山田有紗様)

どのような事柄でも、全スタッフで共有し、取り組むことを心掛けて、全スタッフが理解できる言葉で指示を出したことにより、スタッフ一人一人のモチベーションは格段に上がり、スタンドプレイではなく、チームを意識して行動することができるようになりました。結果、売上も伴ってアップしました。

(一心堂本舗 安部順子様)

「新入社員への指導と対応」「トレーナーとして率先垂範で行動する」「単品量販キャンペーン」など、実際に実践してみて、小さなことでもうまくいったことがあったので、研修内容を振り返って、反省し、負けずに日々実践しています。

(太郎庵・飯東恵理様)

まだ、十分に活用するまでに至っていませんが、いろいろと取り入れたいことが多いです。

一つ一つ提案し、会社全体で取り組んでいけるようにしていきたいです。

(ろまん亭 万丈貴子様)

元気の出る朝礼や昼礼を実践しました。その成果として、スタッフ全員と情報の共有がより行いやすくなりました。また、笑顔・発声・お辞儀のトレーニングの仕方を学び、店舗で指導することができるようになりました。

(菓子店勤務)

朝礼の徹底を実行しました。朝のご挨拶、笑顔体操、お辞儀の練習を行なうことで、朝礼の徹底が実現し、それが継続できています。

(菓子店勤務)

※店舗で朝礼を徹底した結果、本社工場の方も朝礼に参加されるようになったそうです

こんなエピソードもありました・・・

販売トレーナー育成塾のご参加を機会に、初めてご自分の名刺を持つことになったご参加者がいらっしゃいました。

名刺を持ったものの名刺交換の仕方がわからないということで、講義の中に名刺交換のトレーニングを行い、モデル店舗視察の際、自ら進んで視察先の方たちと積極的に名刺交換をされていました。

販売トレーナー育成塾のご参加を機に自信を持ち、仕事に対しても積極的に挑戦し、リーダーシップを発揮して頂いています。

「販売トレーナー」育成のための企業内研修もお受けいたします

企業研修で、この研修を受けた方の声

株式会社 TTC



「お客様感動創造」という経営理念の実現を目指す上で、一流の販売現場を創り上げる事は、経営にとって重要課題であります。お客様はそのお店の評価を下限のレベルで評価することを教えて頂きました。

「100-1=0」の法則があるように、たった1人の販売員さんが挨拶が出来ない、満足のいく接客が出来ないとお客様から見放されてしまいます。この研修はまず自分が一流の販売員として接客をできるようになる、そして更に、自分がリーダーとして、トレーナーになり、志、スキル、ノウハウを身に付け、教育ができるようになる実践型研修です。このような社内研修をして頂き心より感謝申し上げます。

株式会社 TTC
代表取締役 河越康行様

■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。



株式会社 S・Yワークス
経営コンサルティング本部 横山ほのか

販売現場のパワーアップをテーマに、接客調査や売場づくりの研究に邁進中。社内では新入社員のフォローを担当し、先輩社員としての姿勢を自らの体験を活かして研修テーマとしている。

■開催要項■

■日程

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回
東京	2017年 9月8日(金)	10月2日(月)	<モデル企業視察> 11月8日(水)～ 9日(木)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。	2018年 1月24日(水)	2月16日(金)
大阪	2017年 9月7日(木)	10月3日(火)		2018年 1月25日(木)	2月15日(木)

■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

JEC日本研修センター江坂

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

※上記料金には、テキスト代とモデル企業視察(11月)での宿泊代を含みます。

■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(25635)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(9/5) 大阪会場(9/4)

※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、8月21日までにご連絡いたします。



 **株式会社S・Yワークス** 担当:福地、玉虫、横山

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1丁目2-25 仙台NSビル8F

TEL:022-722-2007(平日9:00~17:30) URL:<http://www.syw.jp>