

■ 開催要項 ■

■ 日程

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
東京	2019年 7月19日(金)	8月21日(水)	10月9日(水)	<モデル企業視察> 11月13日(水) ～14日(木)  ※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。	2020年 1月28日(火)	2月18日(火)
大阪	2019年 7月22日(月)	8月28日(水)	10月4日(金)		2020年 1月29日(水)	2月19日(水)
仙台	2019年 7月24日(水)	8月23日(金)	10月8日(火)		2020年 1月30日(木)	2月20日(木)

■ 開催場所

東京会場

TKP神田駅前ビジネスセンター  
東京都千代田区鍛冶町2-2-1  
三井住友銀行神田駅前ビル 5F  
TEL: 03-5298-2680

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

仙台会場

株式会社S・Yワークス  
宮城県仙台市青葉区一番町2-25  
仙台NSビル8F  
TEL: 022-722-2007

■ ご参加料金

1名様(6回分) 226,800円(税込)  
2名様目からは、1名様(6回分) 199,800円(税込)

<ご参加料金内訳>

- ① 1回(4時間半)勉強会 32,400円 × 5回分 ※2名様目からは、1回 27,000円 × 5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。

【キャンセルポリシー】

ご参加を取り消しされる場合は、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。

※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ことがございます。その際は、7月1日までにご連絡いたします。

■ 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  
人財創造本部 販売トレーナー 玉虫祥子

菓子業、飲食業などでのコンサルティングを経験。その後、「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。

ご参加企業の経営者様へ  
無料経営相談会実施



S・Yワークス フューチャールーム  
販売トレーナー育成塾にご参加の企業様は、弊社にて無料経営相談会もっております。事前にご希望の日程をご連絡下さい。

自ら考え、行動する人財を育成

店舗のリーダーとして必要な  
総合スキル&マインドを身に付ける **6** か月間

接客力 売場力 数値力 指導力

第7期 販売トレーナー育成塾が進化!!

販売リーダー育成塾

全6回の勉強会

(5回の研修+モデル店視察ツアー)



菓子製造販売  
食品小売  
飲食業  
その他店舗販売

東京会場

開講 7/19(金)~  
会場 TKP神田駅前  
ビジネスセンター

大阪会場

開講 7/22(月)~  
会場 JEC日本研修  
センター 江坂

仙台会場

開講 7/24(木)~  
会場 S・Yワークス  
サロン

こんなご要望にお応えした実践型研修です

- ✓ 店長が現場スタッフをしっかりと指導できたら...
- ✓ 現場で考えて、すぐに行動をしてくれるリーダーがいてくれたら...
- ✓ 数字に強く、数字にこだわるリーダーが欲しい
- ✓ 将来の店長候補をしっかりと育てたい
- ✓ 今の店長が、もっとリーダーシップを発揮してくれたら...

その思い、  
叶えます



# 現場を動かす人財を育てます

## 1. 現場で自らが率先して指導するための手法を修得

自らがモデル販売員となるための接客の基本と、それを指導するための手法を実践を繰り返して身に付けて頂きます。実践を繰り返す中で、指導への苦手を払拭し、自信を身に付けるよう進めて参ります。

## 2. 売上を上げるための接客、売り場づくり術等の販売手法を修得

一流の販売員とは、お客様に喜んでいただき、売上を上げることのできる販売員です。売上を上げるための売場づくり、販売方法について学んでいただきます。

## 3. TOPの思いを現場に伝え、人を引っ張っていくためのリーダーシップを修得

トップの思いを現場で具現化できる力を身に付けていただきます。そして、やる気の出る言葉のかけ方や分かりやすい伝え方の実践ノウハウをお伝えします。

**効果** 社長が理想とする販売現場を創り上げるリーダーが育ちます。

こんなことを現場に**持ち帰って実践**して頂きます

### 売上に基づいた売場づくり

#### 新講座

店舗の売上に基づいた売場レイアウト、売場づくりを学んで頂きます。実践して頂いた売場づくりに講師がアドバイスをを行い、売上UPに繋げていきます。

### 売上意識(店舗売上・人時販売高等)

#### 新講座

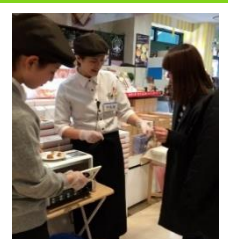
商品ごとの売上、売上構成比、昨年からの売上伸長率、人時販売高などの数値について意外と知らない販売員さんは多くいらっしゃいます。その情報を元に現場活用法をお伝えします。

### 朝礼の徹底(コミュニケーションの向上)



朝礼は情報の共有だけでなく、現場のコミュニケーションの向上にもつながります。効果的な朝礼の方法をお伝えし、実践して頂きます。

### 売上UPキャンペーンの実施



売上目標を立て、とことん売り切るということを行って頂きます。売り切った商品の選び方、劇的に売上を上げる売場づくりと接客、モチベーションUPのための方法を伝え、実践して頂きます。

### 販売現場 5 S (現場効率化)



5Sは、場を清めておもてなしをする空間を作るだけでなく、そこで働く人たちの美意識を高めるためのとても重要な取り組みです。また現場の効率化にもつながります。

### リーダー自ら研修の実施



研修の行い方、日常の指導の仕方をお伝えし、現場に帰ってから、自らがトレーナーとなり、研修を行って頂きます。

# 次世代を担う「販売リーダー」を育む講座カリキュラム

少人数制勉強会だから

## 「学ぶ」だけでなく「できる」まで実現

情報交換会 (12:30~13:00)	販売ミーティング (13:00~13:30)	第1講座 (13:40~15:15)	第2講座 (15:30~17:00)	本日の宿題
<b>第1回(7月) : トレーナーとしての必要な基礎知識を学ぶ</b>				
オリエンテーション	<b>自己紹介</b> 自分紹介の様子を動画で撮影、第一印象の自己チェックをします。	<b>リーダーシップとトレーナーズスキルの修得</b> ・販場リーダーの仕事と役割 ・リーダーシップとは何か? ・一流の販売現場を創る実施事項	<b>元気の出る朝礼の実践</b> ~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	朝礼の実施 朝礼トレーニング
<b>第2回(8月) : 指導力を修得する</b>				
宿題の発表 現場での成果の発表	<b>販売ミーティング</b> テーマ: 「顧客接点」	<b>販売6ステップの実践トレーニング</b> ・接客の基本「販売6ステップ」を完璧にできるよう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。	<b>圧倒的に身に付くロールプレイング指導法</b> ・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】	自店の販売6ステップを決める 社内研修の実施
<b>第3回(10月) : 売る力を修得する</b>				
宿題の発表 現場での成果の発表	<b>販売ミーティング</b> テーマ: 「言葉を磨く」	<b>圧倒的単品量販法! 売り切る力を身に付ける</b> ・「単品量販キャンペーン」の取組と必ず成果がでる仕組みづくり ・売れる売場づくりと事例研究 ・「単品量販キャンペーン」時の朝礼	<b>商品のおすすめと売れる試食のコツを学ぶ</b> ・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 コミュニケーショントーク
<b>第4回(11月) : 強い販売現場を体感する</b>				
<b>モデル企業視察&amp;合宿 (一泊二日)</b> ~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。				
<b>第5回(1月) : 人時販売高アップに向けた取り組み</b>				
宿題の発表 現場での成果の発表	<b>販売ミーティング</b> テーマ: 「気付き力」	<b>販売現場5Sの実践</b> ~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	<b>店舗数値に強くなり、人時販売高を上げる</b> ・販売リーダーが知っておくべき店舗数値管理 ・人時販売高を上げる業務の見直し	5Sの実践 店舗数値の分析
<b>第6回(2月) : 自社の理念を伝え、浸透させる</b>				
宿題の発表 現場での成果の発表	<b>販売ミーティング</b> テーマ: 「チームビルディング」	<b>自社の理念を咀嚼し、伝えて浸透させるコツを学ぶ</b> ・自社の理念を具体化し、現場で行動する。 ・理念研修のロールプレイング	<b>ミーティングを仕切るスキルを身に付ける</b> ・メイクベター会議の実践 ・会議をスムーズに進行するためのコツを学ぶ	<b>講義の最後に卒業式を行います</b>