

私たちが一緒にいたします。



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】 令和元年11月13日(水)12:00
JR米原駅 (東海道新幹線・東海道本線・北陸本線停車駅)
※詳細の集合場所は、お申込後お送りいたします。
※昼食は済ませてから集合して下さい。
※14日(2日目)は16:00にJR京都駅で解散になります。

費用と
申込み方法

お1人様 **77,000円(税込)** お2人目以降 **66,000円(税込)**
※料金には、13日の宿泊費、懇親会費(夕食)、14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ましたら、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(11月2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。

日本一レベルの繁盛店激戦区で
お客様が集まり、お客様が喜ぶ
店舗のヒ・ミ・ツを探る!



令和元年
11/13(水)~14(木)
in 滋賀・京都

繁盛店に学ぶ 強い販売現場の創り方 徹底研究クリニック&セミナー



女性シェフが8割! 離職率ほぼゼロ!
**製造一人当たり年間生産金額が、
2,800万の超繁盛洋菓子専門店**

八菓子市庭縁 いせとう本店

人口5.7万人の滋賀県東近江市に2店舗を構える洋菓子専門店。ほぼ女性スタッフで運営しており、**製造は一人当たり年間生産金額が2,800万となり、洋菓子専門店として高効率生産体制**を取っていらっしゃいます。残業はほとんどなく、ママさんシェフも多く存在し、**女性社員にとって働きやすい環境を実現**されています。女性シェフ、販売員の長期雇用が魅力ある商品の提供とおもてなしの実践を可能としています。



株式会社S・Yワークス 担当:福地、玉虫

〒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>

お客様を喜ばせ、お客様が集まる 繁盛店の創り方を学んで頂く2日間！

11月13日（1日目）

商いの道は人の道「人として」に真剣に向き合う

たねやグループ



ラ コリーナ近江八幡、八日市の杜、近江八幡日牟禮ヴィレッジ、百貨店展開。その企業力が注目されるたねやさんですが、企業力は何かということは社員を見ればお分かり頂けます。

「今日如何にお客様に喜んでいただけたか」の心がたねやグループの人財を創る基礎となっています。

また、女性幹部も多く、企業内保育園の設置など女性が働きやすい環境が確立されています。

全国から、海外からお客様が
集まる最強ブランド発信拠点！



ラ コリーナ近江八幡

全国から、海外からと年間300万人が訪れる最強のスペシャリティブランドの発信拠点。

2015年1月にメインショップのオープン後、田んぼを囲み、カステラショップやフードガレージのオープン、新社屋移転と、年々新しい施設が誕生しています。

地域に根差し、地域を興し、自らも繁栄し続けるたねやグループのスピリット（魂）を五感で感じるこのことのできる場です。

たねやグループ ラコリーナ近江八幡様では、メインショップの店長より
■たねやグループが大切にしている「商いの心」
■多くの販売スタッフを牽引するリーダーとして日々実践していることについてお話いただきます。

周辺の風景に溶け込み、
杜の中に佇む
地域密着型の店舗



八日市の杜(もり)

静かな環境の中、洗練された店舗空間は地域の人たちの憩いの場となっています。シェフズカウンター、サプライズのあるカフェメニューなど、お客様に最上の時間を提供する店舗です。

八菓子庭縁 いせとう本店

いせとう様では、
■女性が働きやすい職場環境
■高効率化生産体制の取り組み
■お客様を魅了する商品開発についてお話頂きます。

11月14日（2日目）

モデル店舗での学びを実践する！

現場落としこみのためのワークショップ&セミナー

8:00~ 9:00	コンサルタント目線を見たモデル店 ~視察のまとめ~ ブランドをつくる現場の3つの条件 ①一流の現場 ②人が成長する現場 ③喜ばれる現場
9:10~10:40	コンサルタント徹底サポート！ 学びを自社に落とし込む取り組みを決める シンキングTIME&メイクベター
10:40~11:20	自ら決め、自ら発言する！ 自社でのこれからの取り組みを宣言

セミナー終了後、京都市内へバス移動し、視察をしていただきます。(途中昼食有り)

京都エリア店舗視察

国内外からお客様が集まる京都。京都が大切にしているおもてなしの心、美意識を見て、感じて頂きます。

日本のおもてなし文化の最高峰の都市・京都。京都でおもてなしの極意を学ぶ！

ポイント①

憧れの本店や
ブランド発信店舗
にみるお客様対応

ポイント②

京都の美意識を
表現した商品と
おもてなし

ポイント③

観光客に対応した
販売対応と接客
手法

視察店舗で学ぶ

3つの
現場の力

現場の
チカラ
①

「お客様に喜んで頂く」を
現場でカタチにする力

~お客様に喜んで頂くために、販売現場で心掛けていること、行動として落とし込んでいることは何か？

現場の
チカラ
②

「良い記憶」をお客様に
残すために現場で実践する力

~一人一人のお客様に寄り添い、ご要望にお応えするために現場で創意工夫をしていることは何か？

現場の
チカラ
③

「イキイキ働く社風」を創造し、
それに応える現場の人の力

~女性社員が働きやすい環境はどのように作られているのか？女性社員が働き続け、活躍するための仕組みは何か？