

心をカタチにできる販売員が育ちます！

新しい営業様式に対応した販売手法と  
それを指導するトレーナーを育てます！

第8期

菓子製造販売・食品小売  
その他店舗販売業対象

# 販売トレーナー 育成塾

令和2年9月スタート  
仙台・東京・大阪にて開催

NEW

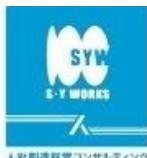
2回の会場参加&4回のライブ中継(WEBでの受講)で、  
ご参加して頂きやすくなりました！

- 1 新しい営業様式に対応したこれからの販売手法
- 2 社長の思いを行動論に落とし込む**具体化能力**
- 3 販売力を最大化する**最強販売現場創造**のプロセス
- 4 当たり前前の基準を高める“一流販売員”の育成
- 5 人財を育てる「言葉」と「コミュニケーションスキル」
- 6 トレーナーとしての「マインド」と「リーダーシップ」

本塾の  
6つの  
極意

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>



# 仕組みは変わっても、**人間の本质**は変わらない

2020年、大きく経済環境が変わる中、私たちの業務においても変えるものと変えてはいけないものが顕著になりました。

様々な仕組みが変わっても、絶対に変えてはいけないことがあります。それでは変えてはいけないものは何か？その中核は何か？…それは「人間は心で動くもの」であるということです。

AI化やデジタル化によって効率化が進んでも、お客様に喜んで頂くための接客や人材を育てる労力・時間・言葉は決して効率化することはできません。

「人」によって創られる「企業品質」。

その一助となる「販売トレーナー」の育成によって、現場の品質を高めていただき、トップが理想とする販売現場を創るお手伝いをいたします。

S・Yワークス 代表取締役 佐藤芳直



## 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行い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、自信を付けて頂きます。

### 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

「店長やリーダーが、現場ですぐに販売指導できるようにしたい！」というご要望で生まれた販売トレーナー育成塾。

**社長が理想とする販売現場を創り上げるために、現場で実践的に教えることのできるトレーナーを育てます。**

## こんなご要望にお応えした**実践型研修**です

特に  
こんな業種の方に  
おすすめです！

菓子製造販売  
食品小売  
飲食業  
その他店舗販売

- 店長が現場スタッフをしっかり指導できたら…
- 販売力、おもてなし力を上げる現場トレーナーがいてくれたら…
- トレーナーとしてのスキル、リーダーとしてのマインドを持った人財が欲しい
- 将来の店長候補をしっかり育てたい
- 売上を作り、お客様を作る販売を浸透させたい

その思い、**叶えます！**





# ～人財を育む「販売トレーナー」になるための講座カリキュラム

## 第1回 販売トレーナーの役割と使命 (会場参加/ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	<b>オリエンテーション&amp;自己紹介</b> 各自の自己紹介風景を動画で撮影し、振り返ります。
第2講座	12:50 ～13:20	<b>販売トレーナーの使命(ミッション)</b> 新しい営業様式を熟知し、最強販売現場を創るための実施事項
第3講座	13:35 ～15:30	<b>極上の基本接客を修得し、一流の販売現場を創る</b> 笑顔・身だしなみ・お辞儀・言葉遣い・アイコンタクトの極上化の実践
第4講座	15:45 ～17:00	<b>店舗接客を向上するロールプレイング研修</b> ロールプレイング研修の実施の仕方とその留意点
今月の課題		①自らの接客を動画撮影し、観る ②ロールプレイング研修の実施1 ③読書感想文

## 第2回 極上の販売スキルの徹底研究と実践 (ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	<b>前回の課題発表&amp;販売の基本トレーニング</b> 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～13:35	<b>「WITHコロナ」に対応した新しい販売の6ステップ</b> “新しい営業様式”に合わせた販売手法と接客スタイルの熟知
第3講座	13:50 ～14:45	<b>心を合わせ、現場一体化のための朝礼の実施</b> 販売力を最大化する朝礼事例と朝礼の実践トレーニング
第4講座	15:00 ～15:40	<b>こんな時だから、より一層厳しい基準を持とう！ 店舗内5Sの徹底</b> 業務効率化のための5Sとハイジエニック(衛生)対応の5S
第5講座	15:40 ～16:00	<b>グループディスカッション</b> (販売現場の情報共有・課題解決)
今月の課題		①朝礼の実践 ②5Sの実施 ③読書感想文

## 第3回 販売スキルの指導法を修得する (ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	<b>前回の課題発表&amp;販売の基本トレーニング</b> 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～13:20	<b>部下をやる気にさせる現場指導法</b> まずは思考の一体化をし、「言葉」を選んで、
第3講座	13:35 ～14:45	<b>今、見直しておきたい接客の30ルール</b> これからの時代に対応する接客の具体策30
第4講座	15:00 ～15:40	<b>動画を使った販売研修の実践(ロープレ)</b> 自らがトレーナーになって実践テストをしていただきます
第5講座	15:40 ～16:00	<b>グループディスカッション</b> (販売現場の情報共有・課題解決)
今月の課題		①ロールプレイング研修の実施2 ②読書感想文

# 新しい営業様式に対応した販売手法を提言～

## 第4回 売り切る力を発揮する販売スキルの研究と実践 (ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	<b>前回の課題発表&amp;販売の基本トレーニング</b> 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～13:35	<b>購入率を高めるセールストークの実践</b> 自分たちの商品の良いところを「言葉化」する力を修得する
第3講座	13:50 ～14:45	<b>販売員が覚えるべき商品知識と慶弔知識</b> お客様のご要望に合わせて、セールストークを使い分ける
第4講座	15:00 ～15:40	<b>店舗タイプ別・販売手法の研究</b> 立地特性や店舗規模に合わせた販売手法を修得する
第5講座	15:40 ～16:00	<b>グループディスカッション</b> (販売現場の情報共有・課題解決)
今月の課題		①ロールプレイング研修の実施3 ②読書感想文

## 第5回 販売力を最大化する店舗マネジメント (ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	<b>前回の課題発表&amp;販売の基本トレーニング</b> 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～13:35	<b>トレーナーは知っておきたい店舗数値の見方</b> 数値で把握し、数値で成果を図る！店舗数値に強くなろう。
第3講座	13:50 ～14:45	<b>売りたい商品を売る！売場づくりの基本</b> 即売上アップにつながる陳列手法とPOPの徹底研究
第4講座	15:00 ～15:40	<b>最強販売現場を創る！新しい単品量販キャンペーンの実施</b> 成功の秘訣は全員一体化！必ず成功するインナーキャンペーンの進め方
第5講座	15:40 ～16:00	<b>グループディスカッション</b> (販売現場の情報共有・課題解決)
今月の課題		①単品量販キャンペーン ②読書感想文

## 第6回 社内販売研修講師としてスキル修得 (会場参加/ライブ中継)

時間割		講座内容
第1講座	12:30 ～12:50	<b>前回の課題発表と販売の基本トレーニング</b> 各自の課題の成果報告とウォーミングアップトレーニングを行っていただきます
第2講座	12:50 ～14:05	<b>店舗接客を向上するロールプレイング研修(卒業試験)</b> 研修講師となってロールプレイング研修を行っていただきます。
第3講座	14:15 ～15:15	<b>自社の理念を浸透させ、理念を現場で具現化する研修の実践</b> 社長の思い、自社の理念を具体的に現場での行動内容に落とし込む
第4講座	15:25 ～16:10	<b>自社の接客をメイクベター！ディスカッション式研修の実践</b> 良い会議に導く進行役(ファシリテーター)としての役割とその手法
まとめ講座	16:20 ～17:00	<b>経営者発想のできる販売トレーナーを目指して</b> 各自、決意表明スピーチをしていただきます。

# 研修は「リハーサル」・現場での実践が「本番」！

学んだことを現場で実践し、繰り返し、成果確認をして頂きます。

## 「実践」と「対話」を重視した2wayコミュニケーション研修

### ～接客を深く理解していただくための講義と実践トレーニング～

#### 「身につける」まで反復トレーニング



できるまで  
何度も何度も  
トレーニング  
します。

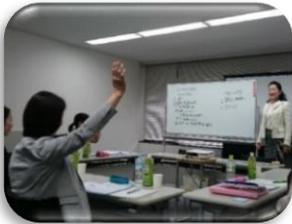
#### 接客の極意についての講義



質疑応答を  
交えながら  
進めます。

### ～販売力を高め、売上を上げるための施策を考えて、行動する～

#### 「やる気」を引き出す自主性を重視



手を上げて発言。  
「自発」を大事  
にしています。

#### 全員が参加するワークショップ&ディスカッション



人の話を聞き、  
自らも発言して、  
答えを決める。

### ～トレーナーに必要な“教える”技術とコツを身に付ける～

#### 研修講師としての実践



販売トレー  
ニングのロー  
ルプレ  
イングで  
“教え方”を  
修得。

#### 自分の言葉で伝えるプレゼンテーション



人前で話すこと  
の  
トレーニング。

### ～WEBを活用した講義&ディスカッションと懇親会

#### 移動なしの受講で時間を有効活用



WEB受講回は、  
職場やご自宅からの  
受講が可能。  
(パソコンかタブレット  
をご用意ください)

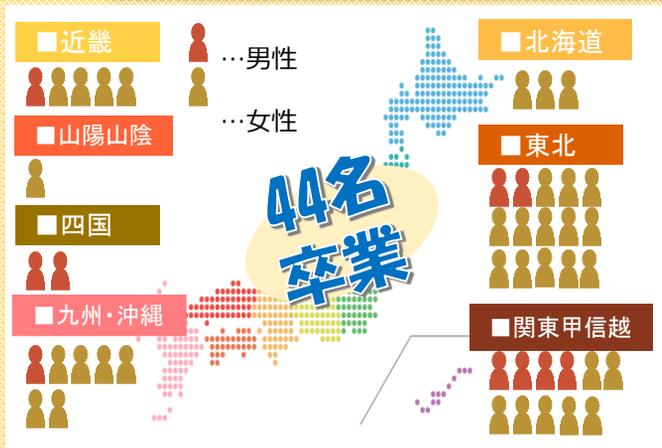
#### WEB懇親会で何でもトーク



WEB受講回は、  
講義後に懇親会を  
実施。情報共有、  
お悩み共有に  
たくさん話そう！



# 卒業生の声



## 今まではなかった「社内研修」が実施できるようになりました！

今までは、「社内研修」ができる人がいなく、研修といえば外部に出て教えて頂くしかありませんでした。しかし、研修の考え方や効果的な実施方法まで教えて頂き、また研修の講師の実践ロープレもあったため、今年からは社内で研修が行っていきことができました。  
(菓子業 男性店長)

## 指導（研修）の質が高まり、現場での実践度が変わりました！

ロールプレイングは、今までなんとなく行っていました。この研修で大事なポイントを学び、それを踏まえて行うことで、確実に後輩たちの店舗での実行度が上がりました。研修のレベルが上がることで、その後の現場での指導も「研修でどう教えたっけ？」と伝えると思いついて実践してくれるようになりました。  
(菓子業・女性主任⇒店長)

## チームで行動ができるようになり、売上もUPにも繋がりました！

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、全員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。  
(菓子業 女性リーダー)

「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

推薦

企業内研修で、販売トレーナー育成研修を実施されたお客様の声

株式会社 TTC



株式会社 TTC  
代表取締役 河越康行様



「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。

## ■ 日程

	第1回	第2回	第3回	第4回	第5回	第6回
仙台	2020年 9月11日(金)	【ライブ中継】	【ライブ中継】	【ライブ中継】	【ライブ中継】	2021年 2月15日(月)
東京	2020年 9月16日(水)	2020年 10月7日(水)	2020年 11月9日(月)	2020年 12月2日(水)	2021年 1月27日(水)	2020年 2月19日(金)
大阪	2020年 9月17日(木)					2020年 2月18日(木)

※第1回と第6回は会場受講とし、お好きな会場をお選び頂けます。  
また、いずれも会場受講が難しい場合は仙台会場での開催日にWEBでの受講をしていただけます。

## ■ 開催場所 (お申込み後、会場に関する詳細のご案内はお送りいたします)

### 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

### 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: 03-4577-9270

### 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(6回分) 198,000円(税込) ※2名様目からは、1名様(6回分) 165,000円(税込)

### 【キャンセルポリシー】

ご参加を取り消される場合は、第1回開催日の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%、第1回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場合がございます。その際は8月28日までにご連絡致します。

## ■ 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  
チームリーダー 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。

## 【新型コロナウイルス感染防止への対応について】

- 感染拡大防止の観点から会場の座席間隔を拡げるために、ご用意できる座席数に限りがございます。定員に達した場合、ライブ中継からの受講をお願いいたします。
- ご来場の参加者は、アルコール消毒液の使用及びマスクの常時着用について、ご協力をお願いいたします。なお、会場受付にアルコール消毒液を設置する予定です。
- 受付時に体温を測定させていただきます。37.5℃以上の発熱が確認された方及び体調不良と見受けられる方には、運営スタッフから健康状態を確認させていただき、ご入場を控えていただくようお願いすることがございます。
- セミナー会場(施設含む)内での近距離での会話はお控えください。
- セミナー開催前後、休憩時間等、セミナー会場(施設含む)内ではマスク着用をお願いいたします。
- 今後の状況変化により、ライブ中継からの受講のみとなる可能性がございます。変更があった場合は当社ホームページにてご案内、及び参加者へのご連絡をいたします。