

# えっ!?

## まだ“販売員”なんですか!?

経営者  
幹部こそ  
必聴!!

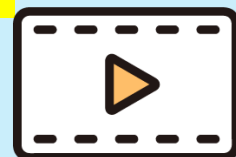
販売・サービスレベルの質を高めたい!!  
とお考えの経営者様・幹部向け

# プレゼンター導入 Seminar



プレゼンター導入企業の  
接客はここまで違う!!

実際の接客風景を大公開!



この夏、あなたの店舗の接客サービス力を  
ワンランク高めるお手伝いをいたします。

👉 ご好評につき大阪・東京の2会場で開催決定!!

【日程】  
2026年  
8/19 (水) 14:00-15:45  
大阪会場  
▶ グランフロント大阪

2026年  
8/20 (木) 14:00-15:45  
東京会場  
▶ TKP東京駅カンファレンスセンター

【対象】  
 接客・サービス力の質を高めたい方  
 仕組み・育成について関心のある経営者、幹部の方  
 販売員育成を強化したいとお考えの方

【費用】  
お一人様  
18,000円(税込)

# 今の時代は、単一的な答えのない時代です。

一昔前のチェーンストアの時代、大手商法の時代というのは、単一的な答えを標準的に出すことができました。そのため、サービスの現場もマニュアル全盛期でした。

“Aの事象の時、Bと答えることが正しい” そう単一的な答えが書かれているマニュアルこそ正義。しかし、今の時代は人間の生き方が多様化し、単一的な答えが通用しない時代。

## 全面的個別対応が質を決定づける時代になりました。

今、目の前のお客様に対する答え。それが求められるわけです。

“良き仕事”の概念が変わり、良き仕事をしようとするれば、目の前のお客様に対して、「このお客様だからこそ」その対応を感じてもらえる。そこに注力できる集団をつくらなければ、サービス現場の質は劣化する一方です。そんな今だからこそ、「プレゼンターを目指すこと」が何よりも重要な取り組みと言えます。

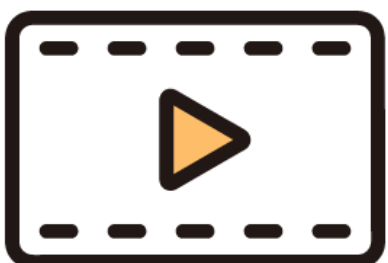
しかも!! **プレゼンターが育つと、なんと売上も上がる!!**

👉 取り組みテーマ

### これからの時代は下限で「プレゼンター」を目指すこと!

	販売員	プレゼンター
役割	期待値を下回らない接客 (お客様の「不」を生まない接客) ※不とは、不満、不安、不平…マイナスとなるもの	愛嬌を発揮しながら 伝える力を持つ人
タイプ	マニュアル的接客 ご来店いただいたすべてのお客様に、 均一的に満足をして頂く接客	提案型・個別接客 「あなたに会いに来た」と言って頂く お客様をつくれる接客
提供する価値	消費価値	体験価値(記憶に残る)
習得する知識	基本情報/可視情報 商品の基礎知識 例)原材料・価格	不可視情報 (哲学・理念・プロセス)
接客姿勢	受動的	能動的
トーク	セールストーク	マイエピソード& コミュニケーショントーク

当日セミナーで実際の  
プレゼンター接客映像を  
大公開しポイント解説



**一目でわかる!!**

**マニュアル的接客とプレゼンターの接客の違い。**

それはノウハウでも属人的でもなく、

**「社内体制」と「育てる力」が鍵。**

# あなたの企業でも必ず、接客のスペシャリストを育てることができます！

今こそ、脱・販売員。“ちゃんと接客ができる”プレゼンターに育成します。

モノを売るだけの販売員ではなく

目の前のお客様へ体験価値を提供できる、ファンをつくれるプレゼンターに！

Point  
1

## お客様に興味を持つ「観察力」 どこを観て、何に気づいているのか？

- ☑ 入店前からのウェルカム意識づけ&入店時に観るべき3つのポイント
- ☑ 能動的な接客を自然に身につける！Fastアクションのコツと会話の広げ方
- ☑ 親しみやすさを感じていただく空気感づくり&接客のスペシャリストとしての振る舞い

Point  
2

## 接客販売の仕事に誇りを持てる環境づくり 仕組化・評価のポイントの重要性

- ☑ マネジメントや売上を追求するのではなく、たった一人のファンをつくれる存在を認め、正しく評価し、社内でのポジションを明確にする【強い個“スペシャリスト育成”】
- ☑ 接客のスペシャリスト集団チーム“お客様を表情や言葉で幸せにできる”その力を身につけ体系化していく組織のプロセスとは？

Point  
3

## スペシャリストの存在は採用にも繋がる！ この道で輝いてみたい！“なかよく”成長し合う店舗環境

- ☑ 労働時間や給与ではなく、価値ある仕事だと誇りを語れていますか？
- ☑ 店舗の環境づくりも重要！“なかよく”そして“成長し合う”を実現する5つ実践事項。
- ☑ 新卒・キャリアどちらも惹きつけるための社内体制と評価体制を自社に！

現場の品質は、経営者の品質でもあります。

“人”が“価値”をつくる時代。

販売現場で輝く人財、組織を育みましょう！

# 《担当講師・SYWの研修の特徴について教えてください!!》

人財育成の面では、S・Yワークス様にトレーナー・コンシェルジュ体制の構築から、キャスト（販売員）研修まで幅広くご支援いただいております。とよすキャストのステップアッププランを明確にし、生涯顧客を創造できる唯一無二のコンシェルジュを育成することを目指し、その第一歩としてプレゼンター育成研修を開始いたしました。現在ではプレゼンター認定キャストも誕生しております。

佐々木様の研修には、業界への情熱とキャスト・接客現場を輝かせたいという強い想いが込められており、私たちもいつも大きな刺激をいただいております。おかげさまで、お客様から販売員への感謝のお手紙をいただく機会もあり、大変うれしく感じております。

“人で選ばれるブランド”は一朝一夕に実現できるものではありません。私たちもその実現に向け、業界全体の接客品質向上と、キャストが生き生きと働ける環境づくりに引き続き取り組んでまいります。

とよす(株)代表取締役 眞田 昌彦氏

## セミナー主催会社・担当講師

### 株式会社 S・Yワークス (Success・Yell Works)

仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル8F

資本金 1億円 / 設立日 平成18年4月1日 / 代表 佐藤芳直

人財創造部 チームリーダー  
コンシェルジュ養成インストラクター  
**佐々木 瑛理**

#### 《講師経歴》

製菓製パン業における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。売場づくりから企画、商品開発などメイン顧客となる女性に支持されるよう女性目線かつ現場視点であることを大切にしている。また近年、「人で選ばれるブランドづくり」を信念に企業内研修や社内体制構築、仕組み導入のサポートを多く実践している。

#### 《講師歴》

- \*販売・接客マナー研修
- \*店長研修
- \*コールセンタースタッフ向け 接客研修
- \*サービスのスペシャリストを育成する“コンシェルジュ研修”
- \*価値を伝えるスキルを身につける“プレゼンター研修”
- \*売上をつくるための販売力アップ研修
- \*コミュニケーション研修 …等



人財創造本部  
happiness社員創造インストラクター  
**鈴木 富美**

#### 《講師経歴》

東京ディズニーリゾート、ルイ・ヴィトンジャパンでの販売経験を活かした研修講師を担当。お客様とより良い関係性を築いていくための接客や顧客創りのノウハウを発信している。

#### 《講師歴》

- \*新入社員研修
- \*中堅社員研修
- \*サービスのスペシャリストを育成する“コンシェルジュ研修”
- \*価値を伝えるスキルを身につける“プレゼンター研修”
- \*コミュニケーション研修 …等

研修依頼については☒メール  
または☎お電話にてお問い合わせください。

## Schedule (8/19・20)

講座	内容
14:00 ~15:10	<b>【テーマⅠ：仕組み】</b> 脱・“販売員”さん。これからはプレゼンターの時代 プレゼンターを育成するために必要な仕組み <b>【テーマⅡ：育て方】 ※実例公開※</b> 一般販売員の接客とプレゼンターの接客はここが違う！ 接客が好きになる、スペシャリストの育て方
15:20 ~15:45	まとめ講座&質疑応答