

2026年8月19日・20日『プレゼンター導入セミナー』ご参加申込書

◆お申し込み専用FAX 022-722-1770◆

【電話による連絡・お問合せ先:022-722-2007（平日:9:00～17:30）担当:佐々木、鈴木】

■費用:お一人様 18,000円(税込)

下記必要事項記入の上FAXをお願い致します。お振込み確認後、受付完了となります。

6名様以上でご参加される場合はお手数をおかけしますが、本用紙をコピーし、FAX送信をお願い致します。

セミナーコード:28768

ご参加企業・連絡担当者記入欄

フリガナ		フリガナ	
企業名		代表者	(役職:)
所在地	〒 -	TEL:	
		FAX:	
フリガナ		所属・役職	
連絡担当者		E-mail:	

ご参加者記入欄

参加者氏名(フリガナ)	役職	<input type="checkbox"/> 大阪会場(8月19日) <input type="checkbox"/> 東京会場(8月20日)
参加者氏名(フリガナ)	役職	<input type="checkbox"/> 大阪会場(8月19日) <input type="checkbox"/> 東京会場(8月20日)
参加者氏名(フリガナ)	役職	<input type="checkbox"/> 大阪会場(8月19日) <input type="checkbox"/> 東京会場(8月20日)
参加者氏名(フリガナ)	役職	<input type="checkbox"/> 大阪会場(8月19日) <input type="checkbox"/> 東京会場(8月20日)
参加者氏名(フリガナ)	役職	<input type="checkbox"/> 大阪会場(8月19日) <input type="checkbox"/> 東京会場(8月20日)

【お振込み口座】

みずほ銀行(銀行コード:0001) 仙台支店(支店コード:723) 普4326931

フリガナ カ エスワイワークス (注:ピリオドはありません)

口座名義: 株式会社S.Yワークス(注:SとYの間に「・」中点ではなく「.」ピリオドが入ります。)

※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(28110)をご記入下さい。

【お申込み方法及びキャンセル規定】

お申込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXまたは弊社HP(<http://www.syw.jp>)よりお申込み下さい。

また、セミナーお申込み後のキャンセルのお申し出については、<8月4日(火)>までにご連絡下さい。それ以降のお取消の場合、ご参加料金の50%のキャンセル料金を、<8月10日(月)>以降のお取消の場合、ご参加料金の100%のキャンセル料金が発生いたします。ご注意ください。

お申込み用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

上記の内容通り申し込む。(お間違いなければ☑をお願いします。)

T	F/S/M	F/S/M	N
/	F / S / M		/

飛躍的成長を続ける「かきたねキッチン」 その秘密はブランドを支える プレゼンターの存在にあった!!

経営理念を実現し、一人の強いファンをつくれる人財。
そんな人財への第一歩が“プレゼンター”です。



とよす株式会社
代表取締役

眞田 昌彦 氏

【経営者からの声】

経営理念「米で人の暮らしを豊かにしたい」を、10年先を見据え真に体現するため2023年に「感動をコメで感動のトキをつくる」というVISIONを掲げ、S・Yワークスさんにお手伝いいただいた中期経営計画の策定から、「とよすらしき」を前提とした私たちがお客様に提供したい感動とは何か？その大切さを伝えていく必要性を強く感じていました。私たちのブランドが一人でも多くのお客様を幸せに、豊かにする企業になれることを目指し、理念行動を深め、VISION実現を目指し、着実にファンをつくり育てていける社員教育に注力しています。



教育・研修担当者からの声

もっとはやく、始めておけば良かった・・・!

私たちが目指す「感動接客」を現場一人ひとりが自信を持って答え、行動できるようにすること。お客様の感動をうみだせる人財を育成することを目指して社内体制の構築から研修を実施していますが、「もっとはやく始めておけば・・・」と心から思います。いかに、**今まで“出来たつもり”になってしまってたか？**接客力をとことん磨き、好きを追求できるステージを会社として用意することが出来ていれば・・・と。だからこそ、今年は更に力をいれて一人ひとりの輝きが増し、人財が定着するよう、評価に直結させて組織体制も強化しています。



研修の様子

接客スペシャリスト

「プレゼンター」として

大活躍中!

やりたいことを尊重してくれる。そんな会社のためにも自分らしく成長し続けたい!

店長としての成長、プレゼンターとしての成長。

どちらもやりがい溢れています。

販売職をそこまで重視しない企業もある一方で、

大事にしてくれるこの会社は、働きやすくやり甲斐に溢れた環境が整っています。

頑張った分だけ認めてくれ、自分の目指す道を選択できることも、多様なステップアップの道を用意してくれていることも、販売・接客という仕事の重要性・誇りを強く持てる理由だと感じます。

お客様と関わるのが好き！楽しい!

プレゼンター研修で得た学びを実践する日々。

プレゼンター研修を通して、ますます接客が好きになりました。この仕事がいかに大事で、ファンをつくることの難しさと大切さ。そのことを日々現場で体感しています。今日印象に残ったお客様を語れるか？語れなければ、今日の私の仕事はただの作業と同じ。目の前のお客様に向き合うことをとことん大事に、今日もお客様に喜びを届ける努力をしています!

プレゼンターとして一人のファンをつくる楽しさを広めます!



かきたねキッチン
営業部/西日本営業課SV
兼 プレゼンター

2014年 近鉄百貨店橿原店店長
2020年 近鉄百貨店奈良店店長
2022年 近鉄百貨店あべのハルカス本店店長
2025年-現在 営業部/西日本営業課SV
プレゼンター/高島屋大阪店店長