

セールストークを卒業して、心が動く提案を！
トップ販売員がやっている、ファン創造5つのプロセス！

「あなたならこのショートケーキを
どのように販売しますか？」



お客様づくりのスペシャリストを育成する

—第2期—

ファン創造研究会

全6回 東京近郊にて開催 ※第6回は視察勉強会です！

販売員・美容師の方におすすめです！

店長・店長候補の皆さま、ぜひお越しください！

2026年9月
スタート！

第1回：9月11日（金）

第2回：10月22日（木）

第3回：11月13日（金）

第4回：12月4日（金）

第5回：1月14日（木）

第6回：2月中旬～下旬 視察勉強会
バレンタイン以降に開催予定！

半年間で変わる実感を持てた！ 一期生からのリアルな声をお届けします！

『本気で変わりたい！』 そう願う現場社員の皆さま、ぜひご参加ください！

『第一印象は二度とやり直せない。だからこそ、とことん磨く！』

印象チェックシートで、毎日自分の印象を意識するようになってから、会話の入りがスムーズになりました。お客様からは、「次はいついるの？」「お名前をメモしていい？」と聞かれることが増えて、仕事が楽しくなりました！



スタイリスト 6年目



スタイリスト 6年目

『お客様を知りたい。その思いがファンに繋がる！』

お客様から「こんなに自分のことを理解しようとしてくれる美容師さんに出会ったのは初めて！今日は話ができて楽しかった！次もお願いね！」と言って頂くことができました。スキルだけではなく、相手を知ることがファンに繋がることを実感しています！

『買い物という目的は同じ。でも希いは一人ひとり違う！』

お客様をヒアリングするとき、これまでは予算から伺っていました。しかし、ご来店のかっかけをヒアリングしてみると、買い物という目的は同じでも、一人ひとり全く違う希いがあることに気づいたんです。ヒアリングの視点を少し変えるだけで、お客様に合わせた個別対応の提案ができるようになり、驚きでした！



菓子業 2年目

『要望を叶えることは満足。希いを叶えることは感動！』

お客様の要望に沿って、ただ髪をカットするだけの関係性よりも、「なぜそのようなスタイルにしたいのかな？」「今日はどんな気持ちで美容室にいらしてくれているんだろう？」と考えて、会話の中から心の中の希いを引き出してカットをした時の方が、お客様は笑顔になってくれていると感じています！



スタイリスト 3年目

お客様の人生において、素敵な時間、記憶になっていただけるように努めることが私の役割だと研修を通して気づきました！

『“なぜ”だろう？疑問に思うことからお客様との物語が始まる！』

1つの会話に対して“なぜ”だろうという視点を持つことが大切だと気づきました。いつも休日にお越し頂いているお客様が、平日にご来店。“なぜ”だろうと思い伺ってみると、産休に入られたことが分かりました！これからは、ただ要望に合わせたヘアスタイルにするのではなく、ライフステージ寄り添ったご提案ができそうです！



スタイリスト 6年目

『自分自身を磨くことで、仲間との関係性が良くなった！』

ファンを生み出せる人は、いつ誰に見られても良い印象を身に付けていることを学びました。久しぶりに店舗を訪れた上司からは、「お店の雰囲気良くなったね！」とお褒めの言葉が！スキルだけではなく自分自身を磨くことも、お客様と仲間に喜ばれることだと気づきました！



菓子業 5年目

『心の中の希いを引き出し叶える。それは仕事の本質！』

「お客様の心の中の希いを引き出し叶えること」が仕事の本質だということを学びました。お客様が求めているのは商品やサービスそのものではなく、その先にある理想の姿です！そのためには、まず相手に興味を持ち、質問や会話を通して本音やご来店頂いた背景、希いを理解することが大切。商品知識は、その希いを叶えるための手段であり、理解が深まるほど提案の質も高まります！これからは、目の前のお客様のコトバの奥にある希いに目を向け、一人ひとりに合った体験価値を提案できるように努めていきます！



スタイリスト 6年目

“商品の付加価値”

“人間の付加価値”

販売力 × ファン創造力

商品力はある、売上は上がってます！

でも「また、あなたに会いたい」というファンが増えません…

商品力・ブランド力があることは、素晴らしいことです！

しかし、そこに頼りきりになれば、値上げのタイミングでお客様が離れることも。

物価高騰は避けられません。

今、私たちにできること。それは、付加価値性の高い商品を開発するのではなく、

今ある、既存の商品やサービスに、

付加価値を付けることができる人財を育成すること！

そして「ずっとあなたのお客様でいたい」というファンを生み出すことです！

例え、ショートケーキが1000円に値上がろうと、

例え、単価の高いサービスがあろうと、

人の力で付加価値を付け、人の力で「また、あなたに会いたい！」

と言われる現場社員を育成しませんか？

第1回 2026年9月11日(金)

1.「圧倒的第一印象」 2.「お客様を知る」

～第一印象は二度とやり直すことができない



- 1.第一印象は二度とやり直すことができません。
一度失ったお客様は、もう戻ってくることもありません。
つまり、ファンを生み出す入口は、第一印象を良くすることから始まります！圧倒的第一印象の身に付け方をお伝えします。
- 2.お客様のプライベートな情報。どこまで聞ても良いか、またどのように引き出したら良いか困った経験はありませんか？
寄り添うのための入り口は、お客様を知ることです。
お客様がつい話したくなってしまう会話のコツをお伝えいたします！

第2回 2026年10月22日(木)

「お客様に合わせた会話、アプローチの方法」

～脱！何かお探しですか？お決まりになりましたら…

- 「何かお探しですか？」
- 「どんな髪形にしますか？」
- 「お決まりになりましたらお声がけください。」

もう終わりにしませんか？買い物をする、サービスを受けることを前提としたお声掛けに、お客様はワクワクするのでしょうか？

お客様に合わせた言葉で、喜びを創るコツをお伝えいたします！



第3回 202611月13日(金)

「お客様の心の中の希いを引き出す」

～お客様の心の中の希いは、商品を購入することの先にある未来



お客様は、心の中にどのような希いを抱いているのでしょうか？それは商品を購入することでも、サービスを受けることでもありません。商品を購入することや、サービスを受けることの先に待っている、より良い未来を希っています。「誰かに喜ばれたい!」「今日よりも明日、素敵にな自分でありたい!」その心の中の希いのを、如何にして引き出すことができるかお伝えいたします!

第4回 2026年12月4日(金)

「商品知識の深め方」

～どんな商品にも付加価値をつけることができる考え方

商品知識を深めるとき、素材、製法、美味しさ、機能性だけを学んで終わっていませんか？そして、覚えただけの知識をそのままお客様にお伝えしていませんか？

お客様の心が動く提案は、商品知識の深め方によって方によって変わります。深め方を知ること、どんな商品であっても付加価値をつけることができます!

ワンランク上の、商品知識の深め方をお伝えいたします!



第5回 2026年1月24日(木)

「お客様の心の中の希いを叶える」

～商品を通して、お客様のワクワクする未来を提案する方法



「おすすめ商品がありますか？」多くの現場社員は、店舗の一番人気商品を提案します。果たして、その人気商品は、目の前のお客様のお好みでしょうか？販売員・美容師の仕事は、商品やサービスを売り込むことではありません。商品やサービスを通して、お客様のワクワクする未来を提案することです。もうセールストークは卒業しませんか？お客様に合わせた、心を動かす提案を身に付けましょう!

第6回 2026年2月中旬～下旬

「視察勉強会」

～お客様の人生に寄り添う販売員の姿

Coming soon...

※お申し込みをいただいた皆さまへ、詳細のご案内をいたします。

※第6回は、現地に集合いただきます。

交通費・宿泊費・飲食代は含まれません。予めご了承ください。



開催概要

会場 東京近郊

参加費 176,000円(税込み) ※第6回目は、現地に集合いただきます。
交通費・宿泊費・飲食代は含まれません。予めご了承ください。

時間 第1回～第5回:13:00～16:00
第6回:視察勉強会に関しては、お申込みいただいた皆さまへご案内いたします。

完全個別サポート

～学んだつもりを解決する、完全個別サポート～

研修後、学んだことを現場で活かそうとすると、イレギュラーな対応が多いと思いませんか？
時間とお金を掛けて学んでも、自分にはできなかった…なんて肩を落とすことも。
効果を最大化するために、各回毎に講師がzoomにてサポートいたします！

＊「ここをもう少し詳しく教えて欲しい！」

＊「この商品ならどのように提案できますか？」

＊「このようなお客様がいらっしゃいました。何と言葉を掛けることができますか？」

現場に戻ってからのお困りごとをサポートいたします！

残り3枠！

完全個別対応のため、~~6~~名様限定/

費用 231,000円(税込み) ※研究会参加費込みの金額です。

概要

- 全5回実施 ※第1回～第5回、各回終了後
- zoomにて20分



講師紹介



人財創造本部 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

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且つ現場視点であることを大切にしている。
「売上7億赤字決算の和洋併売店の営業利益を1年で黒字化」「創業200年売上35億の和洋併売店直営部門の売上アップと利益化を実現」等



人財創造本部
Happiness社員創造インストラクター

鈴木 富美

東京ディズニーリゾートにおける接客業務、ならびにルイ・ヴィトン ジャパンでの販売業務を経験。
ディズニーリゾート在籍時には、優れたホスピタリティを体現したキャストに贈られる「スピリット・オブ・東京ディズニーリゾート」を受賞。
これまで培った接遇力と顧客対応の専門性を基盤に、現在は企業の現場社員向け研修の講師として活動。
お客様との信頼関係を構築するための接遇と、ファンを生み出すノウハウを発信している。

「ファン創造研究会」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:鈴木・佐々木】

【参加費】 全6回:176,000円(税込み)

全6回 個別サポート付き:231,000円(税込み)

セミナーコード:28772

【会場】 第1回~第5回:東京近郊 / 第6回:視察勉強会

※第6回は、現地に集合いただきます。交通費・宿泊費・飲食代は参加費に含まれません。予めご了承ください

【日時】 第1回 9月11日(金) 13:00~16:00

第4回 12月4日(金) 13:00~16:00

第2回 10月22日(木) 13:00~16:00

第5回 1月14日(木) 13:00~16:00

第3回 11月13日(金) 13:00~16:00

第6回 2月中旬~下旬:1泊2日

お申込みをいただいた皆さまへ、ご案内いたします！

ご参加法人・連絡担当者記入欄

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

ご参加者様情報		メールアドレス	個別サポート有無
フリガナ	役職		
参加者氏名			個別サポート有り
			個別サポート無し
フリガナ	役職		
参加者氏名			個別サポート有り
			個別サポート無し
フリガナ	役職		
参加者氏名			個別サポート有り
			個別サポート無し
フリガナ	役職		
参加者氏名			個別サポート有り
			個別サポート無し

【キャンセルポリシー】セミナーお申し込み後のキャンセルのお申し出がある場合は、第1回開催日7営業日前の17時30分以降のご連絡は50%、第1回開催前日以降のキャンセル・欠席の場合はご参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますので、予めご了承ください。尚、開催期間中に参加ができなくなった場合にも100%をキャンセル料として申し受けますので、何卒ご了承ください。

■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 : カ)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。お振込み名義の後に、セミナーコードをご記入ください。

※ 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	N
/	F S M	/	/