

人の力で
売上130%UP!!

あっという間に現場が変わる
全事例大公開!!

誰でも
驚くほど**驚異的**に
売れまくる!!

充実の
内容は
こちら!



日本一業績が上がる
現場を作りたい!!

劇的 セリ売り方

全員集合!!

経営者・販売リーダーの皆さん

目指すは「流」三番!
日本一の現場のつくり方!
佐藤芳直



集中・徹底・総動員!
絶対外すな基礎!
玉虫祥子



あなたの言葉で客単価が130%になる
魔法のコトバ
佐々木 瑛理



必ずお客さまが帰ってくる
販売のメソッド
鈴木 富美



日 程 / 2027年1月19日(火) 13時 ~ 17時30分

場 所 / ビジョンセンター東京駅前

受講料 / お一人様 【S・Y会員様】 23,000円(税込) / 【一般】 27,000円(税込)



録画配信はございません

売れないものなどない！

“たった1つの意識の変化”で売上が上がる

～目指すは、プラス発想の最強チーム～

主力単品393%！店舗売上151.1%実現させた販売方法！

売上UPのキーワード：**集中・徹底・総動員**

01

「徹底的に売る商品」を絞る！

▶「この商品を伸ばす！」という販売集中商品を決め、
「満遍なく全ての商品売る」から、「この商品をみんなで売る！」へ。

02

「どう売るか？」をみんなで考える！

▶「どうしたら、この商品の魅力がお客様に伝わる？」
接客の流れとおすすめトークを全員で考え、決まった接客を繰り返し練習。
「何を話したらいいか分からない」から、「こう伝えよう！」へ。

03

高い目標設定をし、全員で売上を追いかける！

▶販売集中商品の目標を3倍以上に設定し、「今までと同じやり方」から脱却。
「今、どこまで売れている？」を全員で確認し、声を掛け合いながらお客様に向かう。

今、販売現場の皆様に必要なことは“自信”づくりです



販売員さんの声

1日5個も売れなかった商品が、私たちの接客次第で、売上やお客様の反応が変わり、たくさん売れるようになりました！私たちが行動を変えれば、たった1日でも現場が変わるんですね！
私たちの仕事がどれだけ重要なのかに、気づきました！

この数年間、原材料費、包装資材費等など高騰により、値上げを選択された企業様が多くいらっしゃいます。その結果として客数減による売上減少に悩まれている店舗も少なくありません。

経営を続ける中で「値上げ」は必要となる選択ですが、その中で現場で起こってしまっている一番の売上向上の阻害要因は「現場の自信の損失」です。「高くなって申し訳ない...」その思いから、

「接客をすることで押し売りを感じられてしまうのではないかと...」という、心の中での不安があり、結果としてお客様への積極的な接客を避けてしまっているということが、今の販売現場を観る中で強く感じることです。

「私たちの商品は、お客様に喜ばれている」、「接客はお客様に喜ばれるために絶対に必要なことなんだ」、その自信をつくるのが今の販売現場には絶対的に必要なことです。

「現場の自信づくり」は一番の「売上向上」要素であり、それは基礎の徹底によって実現できます。

そのための方法を第一講座ではお伝えしていきます。



株式会社S・Yワークス

Lecturer

経営コンサルティング部 販売&人財育成トレーナー

玉虫 祥子

「販売」を中心研究テーマとし、全国の繁盛店トップクラスの接客術、販売術の情報を分析し、16年間、既存店の業績向上のコンサルティングを行ってきた。やり方を教えるだけでなく、時にはスタッフの方と共に自らも現場に立ち、接客の姿を見せながら教えるスタイルは、お客様から「分かりやすい！」との声を頂いている。特に「基礎」を教えることを得意とし、できるまで一人ひとりに寄り添い繰り返し練習させることから「基礎の鬼」とも呼ばれ、百貨店から地域密着店舗、交通系店舗など、様々な場所での支援を行っている。

ファンが増えると売上が上がる！

“一度の接客”でファンを生み出す

～目指すは、心と心で繋がった関係性～

ファンを生み出すことで、売上**140%**UPさせた販売方法！

- 01 出会って3秒であなたの虜に?!
お客様との関係性を深める秘密!
- 02 ご要望だけをヒアリングしていませんか?!
引き出すのは、来店^{ねが}のバックグラウンド=隠れた希い!
- 03 商品のことばかり語っていませんか?!
語るのは、私たちの商品がある未来!!



この3つの心配りで、入社3年目の美容師さん!

月平均50人の指名→**70名**の指名★**20名UP**

物販**200%**売上増

私自身、ルイ・ヴィトンで働いていた頃こんなことを感じていました。

「目先の売上を求めて、決定率と回転率を上げる販売方法には限界がある」

そこで気づいたことは、接客中は商品の話ばかりで、お客様も私も全く楽しくなかったということです。

その日から「売る」という考え方を辞め、とことんお客様に喜んでいただくことをしよう!と気持ちを切り替えました。

このお客様はどうして来店してくださったのだろう?

どのような未来を想像しているのだろうか?

お客様のことを考えるようになってからは「**あなたがいたから買ったのよ**」「**また、来月会いにくるわね**」と言って頂けることが増え、毎日自分宛てにお客様が訪れるように!

人間関係を深め、毎日訪れるファンを生み出すことで、イベントや商品に頼ることがない安定した売上をつくることができます。

第二講座では、一度の接客で**ファンを生み出す接遇**についてお伝えいたします。



株式会社S・Yワークス

Lecturer 人財創造部 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、ならびにルイ・ヴィトンでの販売業務を経験。ディズニーリゾート在籍時には、ディズニーのホスピタリティを体現したキャストに送られる「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販売力とを基盤に、企業の現場社員向けの講師として活動。人間関係を深め、ファンを生み出すノウハウを発信している。

<経歴>

- ①ホテル5年: ウェイトレス/ウェディングプランナー
- ②オリエンタルランド3年: アトラクションキャスト
- ③ルイ・ヴィトン ジャパン7年: 販売員

人が育つから売上が上がる！ 販売のスペシャリストを育てよう！ ～目指すは、人で選ばれるブランド～

売上が130%上がった3つの事例

- ① “魂”の試食だしで130%伸びる！
～言葉と魅せ方で商品をプロデュースする試食スキル～
▶試食には最も輝く場とタイミングがある！その実践度で購入率が3倍に！
- ② エンターテインメント型の品だし・クリンリネス
▶売場の活気が売りに上げに直結する！作業をエンターテインメントにする
- ③ 時間帯別の売場回転法でびっくり売りまくり！
▶限定性を打ち出すことで、回転率を上げ、購入率を3倍に！

なぜ企業にコンシェルジュが必要なのか？

“人”が価値をつくる時代だからです。

「人で選ばれるブランドになる」そこを目指していくことが企業にとって大事な取り組みの一つになります。
ただのモノを売るだけの販売員ではなく、**物語・そして記憶価値を提供できる**、そんな「人」を育てることが
これからの時代の最も重要なテーマです。



研修実施企業からの声

今まで出来たつもりになっていました。

とよす(株)代表取締役 眞田 昌彦氏

人財育成の面では、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参ります。



Lecturer 株式会社S・Yワークス
人財創造部 チームリーダー 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。
実績「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

劇的 セミナー

講座割

時 間	講座タイトル	講 師
第一講座 13:00 ～14:00	「集中・徹底・総動員!絶対外すな基礎!」	株式会社S・Yワークス 経営コンサルティング部 販売&人財育成トレーナー 玉虫 祥子
第二講座 14:10 ～15:10	「必ずお客さまが帰ってくる販売のメソッド」	株式会社S・Yワークス 人財創造部 Happiness社員創造インストラクター 鈴木 富美
第三講座 15:20 ～16:20	「あなたの言葉で客単価が130%になる魔法のコトバ」	株式会社S・Yワークス 人財創造部 チームリーダー 佐々木 瑛理
第四講座 16:30 ～17:30	「目指すは一流一番!日本一の現場のづくり方!」	株式会社S・Yワークス 代表取締役 佐藤 芳直

会場のご案内

ビジョンセンター東京駅前

〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-17
新槇町ビル6F

— アクセス —

JR東京駅 八重洲北口・中央口 徒歩1分
(八重洲地下街直結、地下街18番出口 徒歩0分)

東京メトロ 銀座線・東西線
「日本橋駅(B3出口)」徒歩5分



※近隣に「ビジョンセンター東京八重洲」もございますので、お間違いの無いようお気をつけてお越しください。

ご参加費用(税込) お一人様【S・Y会員様】23,000円 / 【一般】27,000円

- ※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。
- ※お申込が必要人数に達しない場合、セミナーを中止させて頂く場合がございます。その場合のご連絡は2027年1月5日(火)までにいたします。
- ※お申込み後のキャンセルのお申し出がある場合は、2026年12月28日(月)17時までにご連絡ください。それ以降のご連絡の場合は参加費の100%をキャンセル料金として申し受けますのでご了承ください。

劇的 売り方 セミナー

お申込書

セミナーコード：28823

 **お申し込み専用 FAX 022-722-1770**



お電話による連絡・お問合わせ先 TEL 022-722-2007

平日9：30～17：30 担当／島田真希・佐々木瑛理・玉虫祥子・鈴木富美

■開催日時／2027年1月19日（火）13：00～17：30

■場 所／ビジョンセンター東京駅前

■ご参加料金／1名様【S・Y会員様】23,000円（税込）／【一般】27,000円（税込）

企業名	連絡 担当者氏名	連 絡 先 電話番号
-----	-------------	---------------

参加者氏名		参加者氏名	
氏 名		氏 名	
(役職)	)	(役職)	)
氏 名		氏 名	
(役職)	)	(役職)	)
氏 名		氏 名	
(役職)	)	(役職)	)

※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。

※お申込が必要人数に達しない場合、セミナーを中止させて頂く場合がございます。その場合のご連絡は2027年1月5日(火)までにいたします。

※お申込み後のキャンセルのお申し出がある場合は、2026年12月28日(月)17時までにご連絡ください。それ以降のご連絡の場合は参加費の100%をキャンセル料金として申し受けますのでご了承ください。

上記の内容通り申し込みします。（お間違いなければ☒をお願いします。）☐



〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル8階

TEL:022-722-2007 FAX:022-722-1770

HP:<https://syw.jp>

担当／島田真希・佐々木瑛理・玉虫祥子・鈴木富美

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