

お客様の期待値を超える現場をつくろう！

いまだき“セールストーク”では響かない！

あなたのお店のファンをつくる

コミュニケーション術

習得セミナー

《開催概要》

2023.1.13 Fri

受付 13:30 開演 14:00

会場：AP東京丸の内【Zoom参加可能】

ご参加料金：11,000円

販売スタッフ
店長・リーダー
必聴!!



会話力それは、**個別対応力**の第一歩！



一言で商品の良さを伝えること。これが何よりのポイントです。そして、相手に言葉を届けるためには、その**性別・年代別に合わせた絶妙な声かけ**があります。当日は実践もあり！商品の魅力を今以上に伝え、強い販売現場をつくりましょう。



POINT

若い男性には、端的に機能性を伝える



POINT

まずは傾聴の姿勢で最後に押しの提案を！

Question

あなたはこのショートケーキを性別が違う、年代も違う4人に対してどのように伝えますか？



POINT

多くの情報を伝え、会話を楽しむ



POINT

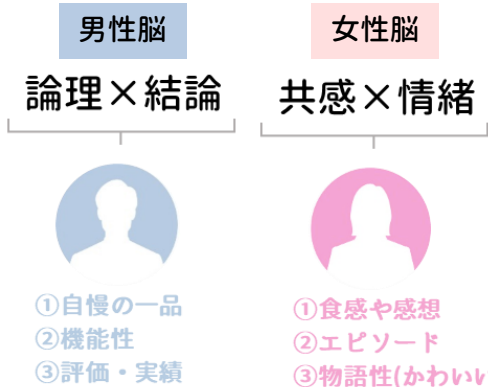
日常会話を中心に相槌7：質問3

これからの時代に求められるのは、コミュニケーション術。 同じ商品でも年代、性別によって伝える言葉は変わる！

コミュニケーションの入口は、 伝え方の方程式を学ぶ！

男性へのアプローチと女性へのアプローチは違います。
例えば女性は選ぶのに悩んでる時間すらも楽しく変換できるが
男性は違います。その特性を年代別に理解し対応しましょう。

男性脳と女性脳の違いを理解すると必要な言葉が分かり、そうすると、
どのようにトークをすれば良いかに結びつきます。本セミナーでは、
年齢・世代別のコミュニケーションの原則を公開し、実践していきます！



▶セミナーを受けると、提案力を身につけることができます！



会話例

40代男性

職場へのお土産、どれにしようかなあ。

20代女性

彼のご両親へのご挨拶、どうしようかしら。



30個入りで個包装なので配りやすいです。
女性に大人気で、絶対に喜ばれますよ。



お義母様とは初めてお会いになるんですか？
彼はどんなものが好みとか話はされますか？

男性客への
アプローチ

- ①商品の**機能性**を伝えること！
(例：日持ち、入回数、価格、持ち運びやすさ 等)
- ②おすすめ商品は**明確に1品に絞る**こと！
- ③長く会話をするよりも、**端的に！**

女性客への
アプローチ

- ①売る、商品説明ではなく**<会話をする>**
- ②リアクション・にっこりポイントが大事。
そして、言葉を繰り返す。
＝**共感の姿勢を見せること！**
- ③とにかく**色んな情報を伝え、
選ぶ楽しさを演出すること！**

時間	講座内容
第一講座 14:00～14:40	商品の価値をより伝える言葉とタイミングを知る！ ①コミュニケーショントークで商品をお買い上げ頂く術 ②性別・年代別のアプローチの言葉を知る ③声かけにはタイミングも重要！販路別現場フォーメーション
第二講座 14:50～15:50	個別対応力を磨き、現場品質UP+ファン客創造 ～またあなたに会いたい、 あなたのお店で商品を買いたいと思われる販売員へ～
第三講座 16:00～16:30	まとめ講座&質疑応答

《担当講師・お問い合わせ先》

株式会社 S・Yワークス 未来制作室 インキュベーターチーム 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、商品開発など女性目線かつ現場視点であることを大切にしている。主なコンサルティング実績として、「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



百年企業を創る
人財創造・経営コンサルティング
株式会社S・Yワークス

〒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 担当：佐々木瑛理

《製菓製パン業向け》
コミュニケーショントーク習得セミナー ご参加申込書

◆お申し込み専用FAX 022-722-1770◆

【ご参加費】 **一般料金** : 11,000円(税込)

4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、必要事項をご記入の上、FAX送信をお願い致します。
 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。

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	受講方法(どちらかに✓をお付けください) <input type="checkbox"/> 会場受講 <input type="checkbox"/> Zoom受講 ※Zoom参加の方はビデオをONにしてお参加下さい。
参加者氏名(フリガナ)	役職	受講方法(どちらかに✓をお付けください) <input type="checkbox"/> 会場受講 <input type="checkbox"/> Zoom受講 ※Zoom参加の方はビデオをONにしてお参加下さい。
参加者氏名(フリガナ)	役職	受講方法(どちらかに✓をお付けください) <input type="checkbox"/> 会場受講 <input type="checkbox"/> Zoom受講 ※Zoom参加の方はビデオをONにしてお参加下さい。

【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 加 エスワークス (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(27109)をご記入下さい。

【キャンセル規定】

セミナー申込完了後、キャンセルのお申し出がある場合、開催日の7営業日前の17:30までにお申し出ください。
 それ以降にご連絡があった場合はご参加料金の50%のキャンセル料を、開催日前日以降のキャンセルに関してはご参加料金の100%のキャンセル料として申し受けますのでご了承ください。

注意事項 ※必ず事前にご参加者様全員にお伝えください。

■新型コロナウイルス感染防止への対応について■

- 1.感染拡大防止の観点から、会場の座席間隔を拡げるため、ご用意できる座席数に限りがございます。
- 2.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ご協力をお願いいたします。会場受付にアルコール消毒液を設置します。
- 3.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。
- 4.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。
- 5.今後の状況変化により、会場開催を行わず、録画配信のみとなる可能性がございます。
 変更があった場合はご参加者様へのご連絡をさせていただきます。

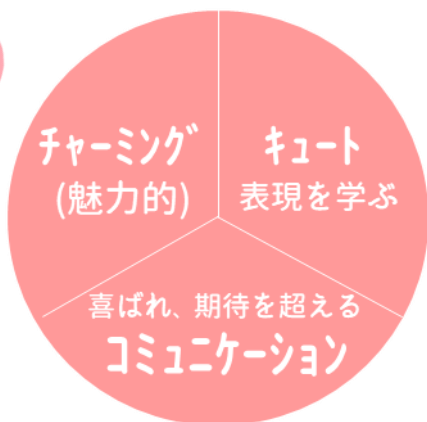
お申込み用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

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		/

今あるお店の販売力を**130%**にする

3つのポイントが学べるセミナーです。



店舗を良くするためにすぐ出来ることはまだまだある！
それは、**店舗をみる視点を変えること！**

立地・業態・構造で強化のポイントが異なります。
“どこにでもよくあるお店”になっていませんか？
その場合、恐らくあなたのお店は本来発揮できる
40%しか力を発揮できていません…。

投資なくして今ある力を最大化させ現場を活性化させましょう！

■会場■

AP東京丸の内

【住所】

東京都千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー 3F

【アクセス】

- ①東京メトロ千代田線/半蔵門線・都営地下鉄三田線「大手町駅」D6出口直結
- ②JR線・東京メトロ丸ノ内線「東京駅」より徒歩6分



〒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
担当:佐々木瑛理