

店舗の付加価値を高める人財が育ちます！

店長& リーダー育成塾

製菓製パン業・食品小売業の
営業・販売部長
店長・リーダー対象

たとえECが普及しても“この店には行きたくなる”と
思えるような店舗の雰囲気(空気)と
来店時のタイムパフォーマンス(時間の付加価値)を生み出す
店長・リーダーを育てます。

【令和5年:開催日程】

第1回:2月20日(月) 12:30~17:00

第2回:4月19日(水) 12:30~17:00

第3回:5月17日(水) 12:30~17:00

第4回:8月23日(水) 12:30~17:00

第5回:9月21日(木) 12:30~17:00

【開催会場(東京)】

AP東京・八重洲(2月)／学士会館(4・5・8・9月)

【お°ション】合宿&視察

6月14日(水):合宿~15日(木):視察

6つの
強化
テーマ

1 美意識・端正さ

2 言葉の力

3 生涯顧客の創造

4 チームビルディング

5 販売対応力

6 経営者発想

お問
合せ

株式会社 S・Yワークス

SYW

検索

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町一丁目2-25 仙台NSビル8F

TEL:022-722-2007(平日9:00~17:30)／FAX:022-722-1770

URL:https://www.syw.jp 担当:牧田・福地・春藤



『Beyond CORONA時代は、“場の力”を高め、

お客様との接点を質化すること！』

私たちはBeyond CORONAの中で、“閉じた世界”を体験してきました。

閉じた世界ではECの活用が有効ですが、その一方で実感・体感・経験・共感といった温度を感じる場をお客様が求めるようになりました。

「店舗」というリアルな場は、お客様の良い記憶を創る場として価値を高めていくことが、これからの店長・リーダーの役割と考えます。



株式会社 S・Yワークス
代表取締役 佐藤芳直

今こそ店舗の付加価値を高められる人財を育成しよう！

■日本を取り巻く、今だ不透明な経済環境

人口減少
超高齢化

・ローカル商圏の消失
・人財難

◎人財が育つ環境はあるか？
◎生涯顧客を創っているか？
◎お客様の希いを叶えているか？

無縁社会の
進行

・日本文化の喪失
・情緒の希薄化

◎日本の文化を継承しているか？
◎日本人の情緒・美意識を持っているか？

エネルギー
コスト上昇

・インフレ
・買い控え

◎値上げをしても買い支えてくれる
お客様がいるか？
◎コスト上昇分を吸収できる付加価値
を創れているか？

■あらゆるモノゴトが、質的成長に向かっている

販売現場においてもあらゆることが
「質的成長」に向かい、一つ一つの
販売対応が進化している。

	今までの販売現場	進化する販売現場
店舗	売場で充実	滞留・交流機能の存在
接客	丁寧な接客・会話	個別対応・知的な会話
上客創造	ポイントカードの活用	お客様との接点の付加価値化
販促	たくさんの企画	美意識と情緒感

店舗の
存在意義

ECでは体験できない“価値”
店舗で過ごすお客様の“時間”を最上の付加価値へ高める



Timeパフォーマンス(かけがえのない時間)の最上質化

「たとえ遠くても、たとえ不便でも、あなたのお店のお客様でありたい！」
そう思ってくださいお客様を創る場が「店舗」です。来店時に過ごす時間、
過ごす空間(空気)の付加価値を高めることができる店長・リーダーになって
頂くための勉強会を開催いたします。

キーワードは、「お客様との接点の付加価値化」

真の店長・リーダーが率先して 強い店舗を創る



■店長・リーダー育成塾で学んでいただく6つの強化テーマ

美意識・端正さ

- ① 美意識を育む社風
- ② 表情・姿勢・動作
- ③ 季節を愛でる表現

品格ある店舗、心地よい店内空間を実現するための美意識を育てていただきます。

言葉の力

- ① 部下への褒め方・叱り方
- ② お客様との2way会話
- ③ 相手の心を動かす会話力

世代が違っても、相手に伝わるコミュニケーション力を身に付けて頂きます。

生涯顧客の創造

- ① お客様との関係性強化
- ② 個別対応力
- ③ 生涯顧客を創る仕組み

「顧客」という無限資産を増やし続けるための実施事項をお伝えします。

チームビルディング

- ① リーダーシップ
- ② 一体化する力
- ③ 調和する組織づくり

強いリーダーシップを持ち、スタッフの一体化する力を修得していただきます。

販売対応力

- ① これからの時代の接客術
- ② お客様の希いを叶える販売対応
- ③ 販売力アップのための指導法

時代の変化と共に販売手法も進化します。今の時代にあった販売対応を徹底研究します。

経営者発想

- ① マクロな視点を持つ
- ② 数値に強く、数値で把握する
- ③ 店舗のTOPとしての自覚と意識

店舗のTOPとして、全体を把握し、“経営”という視点で物事を見る力をつけて頂きます。

第1回

一流店にある“美意識”と“端正さ”とは何か？

時 間 割		講 座 内 容
第 1 講座	12:30 ～13:00	オリエンテーション&自己紹介 各自の自己紹介風景を動画で撮影し、振り返ります。
第 2 講座	13:00 ～14:20	“一流店”が大切にしていること、日々実践していること “一流店”の定義とは何か？ 一流であり続けるために何が必要か？
第 3 講座	14:30 ～15:45	美意識を育み、店舗のアトモスフィア（空気）の価値を高める販売現場 美意識の高い接客・売場・店舗の具体的事例研究
第 4 講座	15:55 ～17:00	「心地良い時間」と「良い記憶」を提供できる店舗のあり方 自店で提供できることは何か？を考えて頂きます
今月の課題		①“一流店”をモデルに自店で実践することを決め、実践し、検証する。②次回の予習

第2回

店長・リーダーに求める“真”のリーダーシップ

時 間 割		講 座 内 容
第 1 講座	12:30 ～13:00	前回の課題発表 各自の課題の成果報告をしていただきます。
第 2 講座	13:00 ～14:20	言葉を磨き、言葉を共有して、指揮力を高める 全員が同じベクトルに向かうために日々伝え続ける言葉とは何か？
第 3 講座	14:30 ～15:45	販売品質を向上させ、売上・客数アップに貢献する販売現場を創る 1つ1つの販売行動を進化させるために実施することを考えて頂きます。
第 4 講座	15:55 ～17:00	人財を育み、自発して行動する集団を創るチームビルディング 自発する集団を創るための社内ミーティング・研修のあり方
今月の課題		①店内ミーティング・店内研修の実施と検証 ②次回の予習

第3回

顧客の定義と生涯顧客の創造

時 間 割		講 座 内 容
第 1 講座	12:30 ～13:00	前回の課題発表 各自の課題の成果報告をしていただきます。
第 2 講座	13:00 ～14:20	自店の顧客を定義し、上得意客を増やす仕組みを創る 自店の顧客は誰か？ 顧客ランク別関係性強化に向けた取り組み
第 3 講座	14:30 ～15:45	個別対応力を高める モデル企業にみる“個別対応事例”の徹底研究
第 4 講座	15:55 ～17:00	生涯顧客を創る 生涯顧客を創るために自店で取り組んでいくことを考えて頂きます。
今月の課題		①生涯顧客創造のための取り組みを決め、実践し、検証する ②次回の予習

視察&合宿

付加価値を高める表現力(＝販売対応力)を学ぶ

<1日目:座学&ワークショップ>

- ◆お客様とのマインドディスタンス(心の距離)を近づける会話力
- ◆お客様の心を動かす店舗の表現力を徹底研究(接客力・売場力)
- ◆表現力(＝販売対応力)を高めるために日々実践していること

<2日目:モデル企業・店舗視察>

- ◆視察テーマ:「憧れはお客様と現場の接点で生まれる」
 - ・“お客ぶり”を良くする店の販売現場を体感する

特別企画
次ページを
ご覧ください

第4回 経営者発想を持つ

時 間 割		講 座 内 容
第 1 講座	12:30 ～13:00	前回の課題発表 各自の課題の成果報告をしていただきます。
第 2 講座	13:00 ～14:20	店舗のTOPとしての自覚と意識 “経営”という視点で店舗を見る、人財を育てる、未来を創る
第 3 講座	14:30 ～15:45	数値に強く、数値で把握する 店舗運営に必要な数値管理を熟知し、活用する。
第 4 講座	15:55 ～17:00	若い人財を育む！Z世代をやる気にさせる褒め方・叱り方 Z世代を人財にするために店長・リーダーに知って頂きたいこと
今月の課題		①自店を数値分析してみよう！ ②次回の予習

第5回 一流の販売現場を実現するためのVision策定

時 間 割		講 座 内 容
第 1 講座	12:30 ～13:00	前回の課題発表 各自の課題の成果報告をしていただきます。
第 2 講座	13:00 ～14:20	自分たちが描く“一流の販売現場”を具体的に描き、言語化する ～販売スタッフの人財ヴィジョンと生涯顧客創造ヴィジョン～
第 3 講座	14:30 ～15:45	店長として、リーダーとして一流店を実現するために日々実施すること 理想とする販売現場を実現するための整備しておくこと&実施すること
第 4 講座	15:55 ～17:00	卒業試験 ～プレゼンテーション 各自、ヴィジョンの発表と決意表明をしていただきます。
今月の課題		①自分たちで決めたことを実践して、それを必ず正解にすること（期限なし）

Coming
Soon

『付加価値を高める表現力（＝販売対応力）を学ぶ！』

合宿&繁盛店視察（1泊2日）

地域の人々に愛され、憧れられる繁盛店を視察していただきます。

「なぜ、このお店にお客様が集まるのか？」

店舗に身を置き、その販売現場を感じて頂きながら『付加価値を高める』ために何が必要なのか？

視察先は「居心地の良い店」をテーマに選定し、「このお店にいると楽しくなる！」と感じるものが、スタッフの対応や店舗、商品から伝わってきます。その答えを一緒に見つけましょう！

合宿のテーマ

付加価値を高める （＝販売対応力）を学ぶ

座学とワークショップによる合宿研修。

「付加価値を固める販売対応力」をテーマに、日々の接客、売場について深掘りいたします。

特に、販売現場における「表現力」を高めるために何を実践していくか、そして自分たちらしさを表現するために実践することを考えるお時間にして頂きます。[



視察のテーマ

憧れはお客様と現場の 接点で生まれる

お客様に愛され、憧れられる繁盛店には共通することがあります。

それは、“お客ぶりを良くする店”であること。

お客様にとって、その繁盛店がどういう存在であり、何を求めて来店され、ファンになっていらっしゃるのか？

その販売現場を体感して頂きます。



「合宿&繁盛店視察」（1泊2日）のスポット参加もお受けいたします。

店長・リーダー以外にも経営者・幹部、一般販売員の方にもご参加いただけますので、詳細等は個別にお問い合わせください。

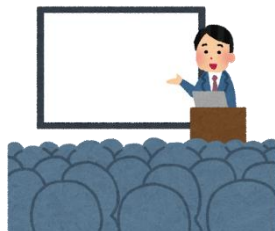
研修は「リハーサル」・現場での実践が「本番」!

学んだことを現場で実践し、繰り返し、成果確認をして頂きます。

「実践」と「対話」を重視した2wayコミュニケーション研修

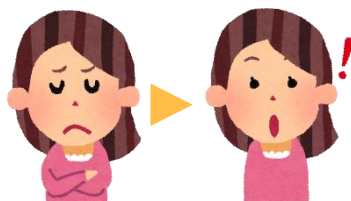
～店長・リーダーとしての素養を身につける～

店舗の役割を熟知するための講義



毎回のテーマに合わせた講義。事例を踏まえてお伝えします。

理解を深めて頂くための質疑応答



質疑応答を交えながら進めます。

～実践力を高め、業績アップに向けた施策を考えて、行動する～

毎回の課題を現場で実践



毎回の課題を実践して頂き、次の研修で発表して頂きます。

全員が参加するワークショップ & ディスカッション



人の話を聞き、自らも発言して、答えを決める。

～店舗の付加価値を高めるための実践策を修得して頂く～

店舗の付加価値を高める



店内で過ごして頂く時間の付加価値を生み出すための施策を考えて頂きます。

お客様との接点に付加価値を付ける



お客様の心を動かす接客を徹底研究します。

～WEBでのご参加もお受けしています～

移動なしの受講で時間を有効活用



WEB受講回は、職場やご自宅からの受講が可能。
(パソコンかタブレットをご用意ください)

WEBでもディスカッションでトーク



WEB受講回もディスカッションに参加、情報共有、お悩み共有にたくさん話そう!

講師紹介



株式会社S・Yワークス
常務取締役 経営コンサルタント
経営コンサルティング本部

牧田 良生

S・Yワークスの製菓製パン業コンサルティングチームのリーダーを担当。“利益率3倍化と新しい成長戦略の構築”の考え方を基に主テーマは、収益改善、ブランド戦略の構築、商品開発、プロモーション等多数。ビジョンを前提とした効果的な意思決定と推進サイクルに乗せて、現場とチームを構築して成果創出していくスタイルを大切にしている。



株式会社S・Yワークス
取締役 経営コンサルタント
経営コンサルティング本部

福地 千里

菓子業界をはじめ、“食”の業界を中心に経営のアドバイスおよび現場の業績向上コンサルティングを行う。“生涯顧客づくり”をテーマにお客様との関係性を高め、自店のファン客を創るためのコンサルティングに力を入れている。最近では企業品質を高めるための店長・リーダー育成研修を多く手掛けている。



株式会社S・Yワークス
未来制作室
Z世代研究所 主宰

佐藤歩乃佳

「新入社員研修」をはじめ、様々な研修や勉強会を担当している。採用担当として、若者目線の常に若者目線で情報収集を行っている。Z世代戦力化をテーマにした講演に定評がある。



株式会社S・Yワークス
経営コンサルティング本部

春藤 育

社内ではお客様へのおもてなし係を担当、圧倒的な満足度を得る。「どうしたら喜んでいただけるか」を日々考える中で、日常のインプットの大切さを実感し、コンサルティング現場においても、おもてなしの大切さを伝えていく。

開催概要とお申込み案内

ご参加費用	全5回+「視察&合宿」・ご参加 お一人様料金 242,000円(税込)
	全5回のみ・ご参加 お一人様料金 165,000円(税込)
	ご希望回のみスポット参加 お一人様料金 38,500円(税込)
	合宿&視察のみスポット参加 お一人様料金 88,000円(税込)
※注意事項 ①お申込が必要人数に達しない場合、開催中止とさせていただきます。 ※中止の際は、開始日の1週間前までにご連絡いたします。 ②本勉強会は「会場受講」と「Zoomによるオンライン配信受講」を選択できます。 ③研修・合宿は「会場受講」のみとなります。(料金は飲食費・宿泊費・会場～視察店舗の移動費を含みます)	
申込み方法	同封のお申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。 FAX申込み用紙を確認しましたら、S・Yワークスの担当者よりお電話をさせていただきます。(ご請求書が必要な場合は、その際にお申し付け下さい) その後、ご入金を確認できましたらお申込み完了となります。
お振込み先	みずほ銀行 仙台支店(店番号:723) 普4326931 口座名義:株式会社S・Yワークス (注:SとYの間に「・」ではなく「.」ピリオドが入ります) ※なお、お振込み手数料はお客様負担とさせていただきます。 勉強会申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、開始日より7営業日前(2月13日)以降のご連絡は、ご参加費用の50%、開始当日は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。