

お客様づくりのスペシャリストを育成する ファン創造研究会

“ずっとあなたのお客様でいたい”
そう思ってくださいお客様、何名いらっしゃいますか？

ニーズを引き出し、商品を提案する。
一定の満足は提供できますが、感動は生まれません。

「お客様に感動を届けます」
現場でよく耳にしますが、どのくらい実現できていますか？
“親切で丁寧な接客はできるが、ファンが生まれない”
そんなお悩みをお持ちの皆様！

1人100人のファンを創れる現場社員を 本気で育成しませんか？

この勉強会では、如何にしてファンを生み出すことができるか、
そのプロセスをお伝えいたします！

会場 東京近郊

参加費 176,000円（税込）

※第4回目は、現地に集合いただきます。
現地までの交通費は参加費に含まれません。

時間 第1回～第3回 13:00～16:00
第4回 13:00～

テーマ 第1回 1月27日（火） 「人で選ばれる店舗とは」
第2回 2月16日（月） 「お客様の心の中の希いを引き出し叶える」
第3回 3月6日（金） 「物語による提案で、お客様の良い記憶を創る」
第4回 4月20日（月） 関西地区、視察勉強会！
「ずっとあなたのお客様でいたい」

これからの店舗を担うリーダー候補の皆様
是非ご参加ください！

このような悩みがある方におすすめの勉強会です！

親切な接客はできるが、ファンが創れないことに悩んでいる方
お客様の希いは、商品を購入することにあると考えている方
商品知識はあるが、発揮の仕方が分からない方

2026年1月27日(火)

人で選ばれる店舗とは
～人間性を高める～



1. 人で選ばれる店舗になるために
2. 親切な販売員で終わらない接客
3. 圧倒的基礎力で良い記憶を創る

2026年2月16日(月)

お客様の心の中の希いを
引き出し叶える



1. お客様の心の中の希いとは何か
2. 要望ではなく、希いを引き出すヒアリング力
3. お客様の心の中の希いを引き出し叶える言葉の魔法

2026年3月6日(金)

物語による提案で
お客様の良い記憶を創る



1. 物語による商品提案とは
2. 記憶に残る商品提案の実践
3. 物売る販売員は卒業
～より良い未来を提案する販売員

2026年4月20日(月)

例え遠くても高くても、ずっとあなたのお客様でいたい

関西地区での視察視察勉強会！

Coming soon...



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での接客経験と、
ルイ・ヴィトンジャパンでの販売経験を持つ。
ディズニーリゾートでは、2015年「スピリット・オブ・ディズニーリゾート」を受賞。
これまでの経験を活かし、現場社員に向けた研修講師を担当。お客様とより良い関係性を築いていくための接客や顧客創りのノウハウを発信している。