

さあ、私たちの販売をデザインしよう！

販売デザイン 研究会

販売デザインに必要な5つの要素をお伝えします

- 美意識が浸透する日常の行動
- 理想をカタチにするデザイン思考
- 人財になるための行動基準の定義
- 心に届き、お客様を幸せにする言葉
- 顧客接点の付加価値化

2026年2月～
スタート
全5回
東京にて開催



〒980-0811

宮城県仙台市青葉区一番町1丁目2-25 仙台NSビル8F

TEL: 022-722-2007 (平日9:00~17:30)

URL: <http://www.syw.jp> 担当：福地千里

販売をデザインするとは、 人が育つ販売現場を創ること！

自分たちのお店はどうありたいか？

理想のカタチを描き、販売現場で具体化するために「思考のベクトル」の一致が必要です。

■どのような販売対応をするのか？

ではなく、

■なぜ、この販売対応が必要なのか？

この「なぜ？」に答えられるよう、思考を合わせるための「販売デザイン」についてお伝えする研究会をスタートいたします。

人による付加価値が、これからの差別化要素としてより重要になってきます。

その一助になる内容です。

ぜひご参加をお待ちしております。

time schedule

毎回のタイムスケジュール

メイン講座

13:30～14:45

毎回のテーマについて、S・Yワークスからの提言や事例をお伝えします

サロンタイム

14:55～15:40

メイン講座の内容についてより理解を深めるためにディスカッションを行います

サロンタイム

15:45～16:20

各自、これからの取り組みを具体的に考えていただくワークショップの時間です。

まとめ講座

16:20～16:30

講座の要約をまとめます。

第5回の店舗視察のタイムスケジュールは別途ご案内いたします



the important theme

この研究会でお伝えする5つのテーマ

自社が描く販売現場やそれを実現する人財の定義を
カタチにして頂くための5つのテーマです。

毎回のテーマを落とし込んでいただくための

”サロンタイム”を設けております。

サロンタイムでは2wayコミュニケーションで重視して
ディスカッション&ワークショップを行います。

01 美意識が浸透する日常行動

2月9日（月）

- 良い社風を創り、人財を育てるために日常の行動の「極上化」が基本となります。
- そこには美意識が存在し、その美意識を育むために日常行動に必要なことは何か？をお伝えします。



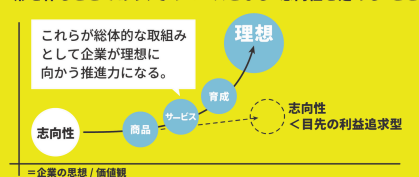
02 理想をカタチにする デザイン思考

4月15日（水）

- ここでいう販売デザインとは、理想の販売スタイルをカタチにするために発生する『課題解決の手段』を指します。
- デザイン思考を持って、自分たちに理想の販売現場を創るための課題解決を進めて頂きます。

S・Y流デザイン思考の定義

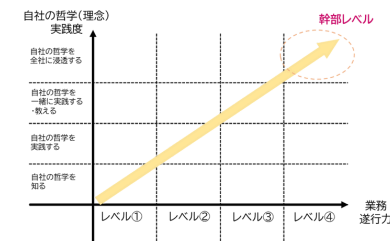
形を作ることであり、そのベースとなる“志向性を定める”こと



03 人財になるための行動基準の定義

5月13日（水）

- 自社らしさを表現し、実践することのできる自社の「マインド」を身に付けた社員が人財となり、良い社風を築きます。
- そのための行動基準を決め、自社の人財像を明確化します。



04 心に届き、お客様を幸せにする言葉

6月11日（木）

- 一つの言葉、一つの表情、一つの動作がお客様を幸せな気持ちにさせ、良い記憶へと転換します。
- このお客様にはどのような言葉を届けたらいいのか？その言葉を選ぶ感性を習得して頂きます。



05 店舗視察（東京都内を予定） ～顧客接点の付加価値化

7月1日（水）

- 新しい店舗や業態が生まれる中、お客様に支持される店舗に共通していることは顧客接点との付加価値化です。
- それぞれの店舗が大切にしている顧客接点をリアルに体感して頂きます。



【講師紹介】



(株) S・Yワークス 人財創造本部
経営コンサルタント 福地千里

S・Yワークスの創業と同時に入社。
”食”の業界を中心に経営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。女性の視点から見た業態開発・商品開発・地域一番店づくりを得意とする。最近では企業品質を高めるための店長・リーダー研修、営業マン教育の他、社員のマインドを高める行動基準の策定を多く手掛けている。本研究会の主宰でもある



(株) S・Yワークス 人財創造本部
松橋 慎之介

入社時より「経営×デザイン」をテーマにしたプロジェクトに携わり、セミナーなどでも発信を続けてきた。最近では”デザイン思考”をベースにした現場の課題解決のコンサルティングに関わる。企業理念やブランドコンセプトを策定し、それを表現するための様々なデザインを提案している。



(株) S・Yワークス 人財創造本部
Happiness社員創造イストラクター 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、2017年「スピリッツ・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、販売員や新入社員に向けた研修講師を担当。お客様とより良い関係を築いていくための接遇や顧客づくりのノウハウを発信している。

【開催日時】

- 第1回 2026年2月 9日 (月)
- 第2回 // 4月15日 (水)
- 第3回 // 5月13日 (水)
- 第4回 // 6月11日 (木)
- 第5回 // 7月 1日 (水)

※いずれも13:30～16:30

【開催場所】

東京駅近郊の会場となります

お申込みを頂いた方には、会場に関するご連絡を直接させていただきます。(施設名・場所・東京駅からの行き方など)

【ご参加料】

お1人様 176,000円/税込

(お2人様目以降 148,500円/税込)

※スポットご参加 お1人様/回 41,800円/税込)

テーマに合わせて、ご参加者の変更は可能です

【お申込み方法とキャンセルポリシー】

- 同封のお申込み用紙に必要事項をご記入後FAXでのご送付、もしくは弊社HP(<http://www.syw.jp>)よりお申込みください。
- お申込み後のキャンセルのお申し出がある場合は、7営業日前の17時30分以降のお取消しはご参加料の50%を、当日のご欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承ください。
- 最少催行人数に到達しない場合には、中止とさせて頂く場合がございます。その際は1月27日までにご連絡いたします。

