

# 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

1人100人のファンをつくれる現場社員を  
本気で育成しませんか？

“ずっとあなたのお客様でいたい”

そう思ってくれるお客様、どのくらいいらっしゃいますか？

お客様が求めている商品をただ販売する。  
これは、例え親切な接客ができていてもファンができない状態です。

「人と人」との関係性は「人と商品」

との関係性と異なります。

つまり、ファンをつくるとは永久的な関係性を築くということです。

「あなたがいるから」

そう思ってくれるお客様で溢れる、**幸せな現場**をつくりませんか？

この勉強会では、ファンを生み出すプロセスをお伝えいたします！



全4回 2026年 2月スタート

販売・営業職のリーダー・店長候補の皆さま

ぜひご参加ください。

変わるなら、部下を持つ前の今です！



「私たちがお伝えします！」

# 目の前の売上に一喜一憂してしまう こんな経験はありませんか？



- ・繁忙期の反動で、今月は厳しい…
- ・たくさんお買い物してくださったお客様。  
あれっきり見かけないな…
- ・去年はインバウンドで調子が良かったけど今年は…

繁忙期やイベントに頼った売上のつくり方は、  
一時的に売上が上がっても、一年後の売上に悩まされます…

ファンをつくることができなければ、  
繁忙期の売上に左右される現場を抜け出せません。  
人と人との関係性によって生まれたファンで溢れる現場をつくることは、  
一定の安定して売上げをつくるだけでなく、  
社員の働く喜びやモチベーションにも繋がります！  
今日の売上ではなく、今日たったひとりのファンをつくりませんか？

2026年2月16日(月)

## 人で選ばれる店舗とは～人間性を高める～

- |      |                  |
|------|------------------|
| 第一講座 | 人で選ばれる店舗になるために   |
| 第二講座 | 親切な人で終わらない接客とは   |
| 第三講座 | 圧倒的基礎力で良い記憶を創る実践 |



今日、ファンをつくることができるか。

それは、初回の接客で決まります。

「徐々に関係性を深めていきます」

「声をかけて嫌がられたら…」

このような声を現場で耳にしますが、初回の接客で  
「また会いたい」と思っただけなければ、  
次はないのです。

では如何にして、また会いたいと思っただけの  
圧倒的な第一印象をつくるのか。

第一回では、お客様の心を掴むために大切なことを  
お伝えします！

2026年3月6日(金)

## お客様の心の中の希いを引き出し叶える

- 第一講座 お客様の心の中の希いとは何か
- 第二講座 要望ではなく、希いを引き出すヒアリング力とは
- 第三講座 お客様の心の中の希いを引き出し叶える言葉の魔法



お客様の心の中の希いは何ですか？  
このような問いかけに、多くの現場社員は  
「商品を購入すること」と答えます。  
では、ご自身に置き換えて考えてみてください。  
商品を購入するのは、誰かの喜ぶ顔を想像したり、  
今より素敵な未来を想像するからではないで  
しょうか。  
商品を販売することでお客様の満足はつくれます。  
しかし、心の中の希いを叶えることができれば  
感動には至りません。  
第二回では、お客様の感動を如何にしてつくること  
ができるか。そのプロセスをお伝えします！

2026年4月3日(金)

## 物語による提案でお客様の良い記憶を創る

- 第一講座 物語による商品提案とは
- 第二講座 記憶に残る商品提案の実践
- 第三講座 お客様のより良い未来を提案する販売・営業



皆さんは、一方的な商品提案を受けた経験は  
ありませんか？  
一番人気です、今だけ、ここだけです。  
このような欲望を刺激する言葉が心に残り、  
またあのお店に行きたい、あの人をお願いしたい  
と思うことは、ほとんど無いはずですよ。  
お客様の心に残る商品提案とは、  
お客様に合わせた物語で、より良い未来を提案  
することにあります。  
第三回では、売りたい商品を自分本意に販売する  
のではなく、お客様に合わせた相手本位の提案を  
身に付けていきます！



2026年5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。

## 研究会概要

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 2月16日(月) 「人で選ばれる店舗とは」

第2回 3月6日(金) 「お客様の心の中の希いを引き出し叶える」

第3回 4月3日(金) 「物語による提案で、お客様の良い記憶を創る」

第4回 5月 関西地区、視察勉強会！

「ずっとあなたのお客様でいたい」

本気で変わりたい！  
販売・営業職の  
リーダー・店長候補の  
皆さま！  
ぜひご参加ください！