

講座時間	講座内容
昼食を済ませてからお越し下さい。	
第1講座 12:00~13:20 講師: 株式会社S・Yワークス 代表取締役 経営コンサルタント 佐藤 芳直	3000社以上のコンサルティング経験から学んだ、これからのモノ売り方! ■心が通ったモノしか売れない時代の売り方 「心欲の時代」と佐藤は言います。これは、心が通ったモノ以外は、お客様は価値を感じなくなった(買わなくなった)時代に入ったということです。では「心が通ったモノとは何か...」。この「お客様と通わせるべき心」についてお伝えをさせていただきます。
第2講座 13:30~15:00 講師: 株式会社カワセ・クリエイティブ・カンパニーズ 代表取締役 セールズクリエイター 河瀬和幸氏	売れないモノを売る力! ■劇的に売上を上げる販売術 ~誰もが売れるようになる、売れる技術を伝授~ 伝説の完売王 4年ぶりの登壇決定!!! 17万という商品がある東急ハンズで、8年連続売上ナンバーワン商品を出し続けた「完売王」、河瀬和幸氏。10年間売場に立ち続け、お客様を研究し、誰でもが使える「販売の技術」として体系化しました。その販売ワザを、4年ぶりに、劇的売り方セミナーでお話いただきます!
第3講座 15:10~16:10 講師: 株式会社たこ満 代表取締役 平松季哲氏	あのカンブリア宮殿に出演! ついに社長が登壇! ■良い人財が育つ企業文化をつくりあげる ~ひとりのお客様の満足とひとりの社員の幸せ~ 日本一の販売現場を創り上げる その秘訣を教えてください! 2016年2月11日 放送のカンブリア宮殿に「元にあった奇跡の店 超地域密着経営で大人気の和洋菓子店」と紹介されたたこまんさん。たこまんさんのすごさは、お客様に支持され続けている徹底した顧客個別対応、そして社員の幸せを追求した企業経営にあります。当日は、平松季哲社長にお話いただきます。
16:10~16:50 講師:河瀬和幸氏 平松季哲氏 コーディネーター 玉虫祥子	ディスカッション 8年間ヒット商品を生み出し続けた完売王 ×人財が育つ企業文化づくり
第4講座 17:00~18:00 講師: 株式会社S・Yワークス チームリーダー マーケティングコンサルタント 佐々木由高	これは凄い! 実は、売れる売場は誰でも作ることができた! ■販売現場を徹底数値化! つい買ってしまう劇的売場づくり術20連発! 感動創造売場を軸に、全国各地の売場で劇的な売上UPを実現している佐々木。売場を徹底的に数値管理して行う売場づくりは、「誰にでもできる」と老若男女問わず大変好評を頂いております。今回は、その成功事例を元に、お話をさせていただきます。

【受講料】

お一人様: **12,960円** (税込)

受講料金 お振込先口座

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 カ)エスワイワークス
口座名義:株式会社S・Yワークス

株式会社 S・Yワークスとは、こんな会社です。



株式会社S・Yワークスは、元船井総合研究所 常務取締役の佐藤芳直が代表を務める、仙台を拠点とした経営コンサルティングの会社です。「経営の目的は永続にある」という佐藤芳直の哲学のもと、「百年企業の創造」を提唱し、3,500社以上の様々な業種業態のコンサルティング実績があり、全国で活動しております。

SYW 検索

【問合わせ先】

〒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 mail: info@syw.jp

株式会社 S・Y ワークス

担当: 佐々木、玉虫、村山



人と関わる仕事に就く、すべての方にご参加頂きたいセミナーです。

最強講師

ここに再集結

2016年
6月17日(金)

お一人様

12,960円
(税込)

商品販売する技術、
人財を育てる教育と社風づくり、
この二つが同時に学べる奇跡の一日

劇的
売方
セミナー

誰でも
驚くほど
驚異的に
心が通ったモノしか売れない時代の
売り方を伝授する一日

売れまくる!

世界一の完売王

株式会社カワセ・クリエイティブ・カンパニーズ
代表取締役 河瀬 和幸氏



天オコ、サレタ

最高の人財づくり

売場のスペシャリスト

株式会社S・Yワークス
代表取締役 佐藤 芳直

株式会社たこ満
代表取締役 平松 季哲氏

株式会社S・Yワークス
マーケティングコンサルタント
佐々木由高

「心が通ったモノしか売れない時代」の、モノ売り方を徹底解説!

モノが溢れている時代。
部屋にいながら商品をボタン1つで商品を買える時代。
コンビニでレイ・ヴィトンを買うことができる時代。
AIが店頭立ち、接客をする時代。

私たち「販売員」という仕事とは何か?

お店の役割とは何か?

今一度考え直す必要があります。

今お客様は、
心が感じるモノ以外価値を感じません。
わざわざお店に行かず、
ネットで購入してしまいます。

では、せつかくお店に足を運んでくれたお客様に、
「心を感じてもらおう販売」とはどんなものなのか…?

モノが売れない時代の
劇的に商品を売るための手法、教育、心をお伝えするのが
劇的売り方セミナーです。

商品売ることに従事している方はもちろん、
人とのコミュニケーションで悩まれている方にも
おすすめのセミナーでございます。
ぜひ、皆さまからのお申込み、心よりお待ちしております。

■販売現場社員が持つべき3つの力と心

販売現場においては、商品が売ることができる販売力、魅力的な売場を創り上げる売場づくり力、その2つの技術を伝えていくことができる教育力、そしてその力を発揮し続けることができる心、この3つの力と心が、これから劇的に売上を上げ続ける現場を創り上げていく上で欠かせないことです。

この力と心を、その道のプロ集団が、誰にでもできる“技”としてお伝えし、学んで頂くのがこのセミナーです!

第2講座

誰でも今すぐ売れる! 完売王の販売ワザ

4年ぶり、皆さまからの
熱烈なアンコールを受けて
ご登壇が決定しました!

“完売王”の販売ワザを伝授

「私の販売ワザをマネすれば、どんな方でもたちまち売れるようになります!」と河瀬さんは断言されます。自らも17万という商品がある東急ハンズで、誰もが売れないであろうという商品ばかりを扱い、8年連続で売上ナンバーワン商品を出し続けた経験から、お客様の「商品の購買」について徹底的に研究を重ね、それを体系化されました。セミナーでは、明日からできる「完売王」が行っている販売ワザを伝授して下さいます。



当日は100名を越える方々にご出席いただき、開催1ヶ月前にはキャンセル待ちまで出た、大人気セミナーです!



株式会社カワセ・クリエイティブ・カンパニー
代表取締役 セールスクリエーター
河瀬 和幸氏

総合商社丸紅関連の子会社時代、株式会社イエローハットの創業者の鍵山秀三郎氏に一風変わった営業をしたところから知己を得る。その後、転職してイエローハットに3年間籍を置き、販売および販売企画のコンサルタントとして従事し、タイヤ売上日本一に輝くなど、営業で培った経験を生かし、販売実績も積み重ねる。2000年にイエローハットから独立、全国の東急ハンズや百貨店などで、以来10年以上に渡って通算2400回に及ぶ店舗訪問回数を経て、購買心理学、経済心理学等をベースとした独自の販売技術を編み出す。実際に数々のヒット商品やブームを作り出し、小売業界で「売上創造人」「セールススクーター」として有名になる。現在は、店舗に立つ傍ら、元気ある企業づくり、売れる販売員養成のために、講演会や研修会などで活躍中。

第3講座

心を感じる接客を実現! 良い人財が育つ企業文化

ひとりのお客様の満足とひとりの社員の幸せ

たご満さんの経営理念は、「ひとりのお客様の満足とひとりの社員の幸せ」です。幸せとは、一人ひとりの社員が成長することが目標とおっしゃいます。この理念は、たご満さんのお店で接客をしている販売員さんを見ると、現場末端社員まで浸透していることが分かります。では、理念を浸透させ、人財が育つ企業文化をどのようにしてつくりあげてきたのかをお話いただきます。

4年ぶりのご登壇!!
人財づくりについて社長自らがお話くださいます!

第4講座

マーケティングコンサルタントが語る! 販売現場を徹底数値化

誰もができる!売れる売場づくり術を伝授!

「実は、売れる売場をつくることは、誰にでも簡単にできることなのです!」佐々木はいつもそう断言します。劇的売上UPをした売場最新事例を元に、売れる空間づくりについて言及します。



株式会社S・Yワークス
チームリーダー マーケティングコンサルタント
佐々木 由高

手書きPOPと売り場づくりを強みとしながら、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。売り場づくりから商品開発、チラシ作成や人財育成などオールラウンドで現場支援を行なう。最年少でチームリーダーとなり、全国を駆け回る毎日を過ごしている。



2016年2月11日 放送
「地元にあった奇跡の店SP 第2弾
超地域密着経営で大人気の
和洋菓子店」



「強い企業とは何か?」
一人の経営者ができることの大きさ。それをたご満さん、そして平松社長に強く教えられる。時代は全く変わり、心の時代になった。これから大切なことは、いかに人財を育てるかで、人財とは経営者の考えに対する言行一致のレベルである。そのことにおいてやはりたご満さんは菓子業界でも群を抜いている。」



株式会社たご満
代表取締役 平松 季哲氏

たご満の日本一のおもてなしを実現させた伝説的教育トレーナー。その接客を学びたいと日本各地から、多種多様な業種業界が視察に訪れる。今でも販売員の研修を取り仕切り販売員の育成に日々力を注いでいる。

第1講座

心が通ったモノしか売れない時代 販売員が発揮すべき心

「心の時代」とは「人間性の時代」である

今、お客様は、お店で働く販売員と触れ合い、その人間性を感じることによって、そこで売っている商品が真実であるかどうかを判断します。お客様に愛される販売員になるための考え方、心のあり方についてお伝えします。



株式会社S・Yワークス
代表取締役 佐藤 芳直

20代からトップコンサルタントとして圧倒的実績をあげ、船井総研2人目の上席コンサルタントになる。2006年4月に経営コンサルティングを主業とした「株式会社S・Yワークス」を設立した。「経営の目的は永続にある」という哲学のもと、「百年企業の創造」を提唱し、その一貫した佐藤哲学には熱烈な佐藤信者が数多く存在する。