

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

日本一に輝いたきもの販売員が育つ企業の風土と仕組み公開! お問い合わせNo. S101582

開催要項

※全日程とも内容は同じです。ご都合のよい日程をお選びください。

京都会場にてご参加

お申込み期限:2023年7月28日(金)

2023年8月1日(火)

キャンパスプラザ京都 第一会議室

〒600-8216 京都市下京区西洞院通堀小路下る東堀小路町939

京都市営地下鉄烏丸線・近鉄京都線・JR各線「京都駅」より徒歩5分

お申込み先着30名様限定(ソーシャルディスタンス確保のため)

開催時間

開始

14:30 ▶

終了

16:30 (受付14:00より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

オンラインにてご参加

2023年8月21日(月) 2023年9月5日(火) 2023年9月20日(水) 開始 終了
お申込み期限 2023年8月17日(木) お申込み期限 2023年9月1日(金) お申込み期限 2023年9月16日(土) 13:00 ▶ 15:00
(ログイン開始12:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

一般価格 39,000円(税込42,900円) / 一名様 会員価格 31,200円(税込34,320円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWeb上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.101582を入力、検索ください。

お問い合わせ

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問い合わせ:佐野 ●内容に関するお問い合わせ:田崎

お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

セミナーのお申込みはこちら!

【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/101582>

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



お待たせしました!
恒例の京都でのライブ
セミナー開催実現です!

オンラインでもご視聴いただけます!

京都
会場

2023年
8月1日

火

14:30~
16:30
(受付14:00~)

キャンパスプラザ京都 第一会議室
お申込み先着30名様限定(ソーシャルディスタンス確保のため)

オンライン
開催

2023年
8月21日

月

9月5日

火

20日

水

[オンライン全日程] 13:00~15:00 (ログイン開始12:30~)

和装ビジネス夏の定番セミナー

日本一に輝いた
きもの販売員が育つ
企業の風土と仕組み公開!

人が育たない!辞めていく!高齢化に歯止めがかからない!
人材採用と育成にお悩みの方はこのセミナーでまるごと解決!

「全国きものスタイリスト協会」主催の優秀きものスタイリストアワードで日本一に輝いたきもの販売員を輩出した企業を取材しました。この取材から見てきた受賞企業の人材育成の取り組みをこのセミナーではご紹介いたします。



日本一の
きもの販売員を
輩出した企業

特別ゲスト講師

株式会社船井総合研究所
ライブイベント支援部
シニアコンサルタント

田崎 昌美

株式会社小松屋
代表取締役社長

松村 庫治 氏

日本一の
きもの販売員を
輩出した企業

特別ゲスト講師

株式会社中西呉服店
代表取締役

中西 仁志 氏

主催

明日のグレートカンパニーを創る
Fundai Soken

日本一に輝いたきもの販売員が育つ企業の風土と仕組み公開! お問い合わせNo. S101582

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 101582

呉服店の最大の課題は人材! 呉服店の多くが慢性的な人材不足を課題に抱えています。

それ! 集客と販売の分業と仕組み化で解決できます!

□募集しても来ない。□例え入社したとしても長続きしない。□そしてなかなか成績に結びつかない。今回の日本一のきもの販売員を輩出した企業はこの課題をどのように解決しているのか? それには3つのポイントがあるようです。

日本一の販売員が選ばれるアワード(表彰式)が開催!

今年4月に「全国きものスタイリスト協会」主催の優秀きものスタイリストアワード2023が開催されました!

全国きものスタイリスト協会は、きもののお仕事の社会的地位向上を目的に、全国のきもの専門店が加盟する団体です。このアワード(表彰式)は加盟するきもの専門店のきものスタイリスト(販売員)が一年間に渡りお客様への提案技術を競い、晴れて日本一のきものスタイリスト(販売員)が決まりました。このセミナーでは日本一に輝いたきものスタイリスト(販売員)を輩出した企業を全国きものスタイリスト協会のご協力のもと取材することに成功しました。



POINT 1 成りたい姿が見える仕組みと職場の風土

日本一になったきものスタイリスト(販売員)はみなさん「私はプロのきものスタイリストに成りたかった!」と言います。

今の仕事をする人にとっての最大のモチベーションは「成りたい姿が見えるかどうか?」です。以前ならお金やお休みなどの待遇面がモチベーションだったようですが、現代は「こう成りたい!」と言うキャリアが見えることが強いモチベーションに直結するのです。日本一の販売員を輩出した企業は「プロきものスタイリスト資格」を認定する全国きものスタイリスト協会に加盟しており、新入社員は皆「プロのきものスタイリストに成る!」と言う成りたい姿や目標が明確に見える仕組みになっています。そして「先輩のようなプロのきものスタイリストに成りたい!」そんな強い憧れが応募者を増やし、人を成長させる会社の風土をつくっているようです。

このセミナーではその目標設定の仕方や評価システムの仕組みをお伝えします。



株式会社小松屋
代表取締役社長 松村 庫治 氏

1932年創業。2005年に株式会社小松屋の3代目社長に就任。当初は振袖に特化する事業展開をするも、きものファンに愛される本物のきもの専門店を目指すことに方針転換。今年、部門別日本一のきもの販売員を輩出している。

経営者は参加しないとソンします!

会社経営者の皆様だけが受けられる

セミナー特典

※経営者とは…社長または会社役員

「和装フオトビジネス経営研究会」の会員の方はご遠慮いただきます。ご了承ください。

船井総合研究所
田崎によるセミナー前
オンライン無料経営相談



株式会社船井総合研究所
ライフイベント支援部
シニアコンサルタント 田崎 昌美

船井総合研究所のシニアコンサルタント。呉服業界に深く携わり、多くの一番店を輩出している。

POINT 2 「自分で何でもできる必要はない」という風土

日本一になったきものスタイリスト(販売員)はみなさん「私は何もしていない」「皆さんに助けられている」と言います。

受賞者の皆が口を揃えて言うのが、この言葉です。これは謙虚さから出てくる言葉ではないようです。一般的には1から10までの仕事があれば、それらを一人の販売員が全てできるようになって一人前、という考え方かと思えます。しかし日本一のスタイリスト(販売員)を輩出した企業の仕事の仕方は分業が進んでおり、1から10まで全ての業務を一人のスタッフができることを良しとしていません。1から4までの仕事をスタイリスト(販売員)が行い、あとの5から10までをチームメンバーが分業するというチームでの仕事の仕方に進化しているのです。一般的にどんな業務も分業した方が業務はシンプルになり、習得期間は短縮されて、早く結果を出すことができます。きもの仕事も同じです。当然、早く結果が出ればきもの仕事が楽しくなり、退職者も減るのです。

このセミナーでは着物のお仕事を分業する最先端の事情をお伝えします。



株式会社中西呉服店
代表取締役 中西 仁志 氏

兵庫県洲本市に本店を置き、淡路島と徳島県を中心に4店舗のきもの専門店事業を行っている。コロナ禍にも関わらず業績を急成長させる、その攻める姿勢は業界においてキラッと光る存在になっている。総合日本一に輝いたきもの販売員を輩出したその企業風土と仕組みが業界に新しい風を呼ぶ。

POINT 3 お客様と一緒に「楽しめる」風土

日本一に輝いたきものスタイリスト(販売員)はみなさん「お客様といかにきものを楽しめるかが大切」と言います。

きものの市場は3000億円を切って、まだまだ下降しています。それはきものに関心がある人が減っているということを意味します。ですから私たちは業界を上げて、もう一度きものへの関心を高める活動を始めないといけないのだと思います。しかし面白いことに、日本一になったきものスタイリストは共通して「きものは楽しいから売れる」と言います。そして「きものファンが増えている」と言います。そのお店では売り上げには直接つながらないですが、きものを楽しんでもらうためのサービスを熱心に行っています。お客様とLINEでつながり、常時きもの情報交換を行っています。お店によっては「女将」というお客様ときものを楽しむことを専門にした役割のスタッフがいます。きものが「人生を楽しくしてくれるアイテム」に変われば、きものはもっと売れるのでしょう。

お客様とスタッフがきものを楽しむ、ファンマーケティングの取り組みをこのセミナーではご紹介します。