

このような方はぜひこの研修に お役に立てます! ご参加ください!

- ✓ 菓子店店長として必要な力を身につけたい方
- ✓ もっと力を伸ばしたい菓子店店長候補の方
- ✓ 店舗を指導する菓子店幹部・SVの方
- ✓ 少しでも、売上・利益を上げるためのノウハウを学びたい方
- ✓ 繁忙期に飛躍するための力を身につけたい方
- ✓ もっと利益が出る菓子店になりたい方
- ✓ 売上・利益を高める焼き菓子のヒット商品をつくりたい方
- ✓ 販売スタッフの力をもっと伸ばしたい方



開催要項

大阪
会場

2024年 1月29日(月) 13:00~16:30 [受付開始12:30~] お申込み期限: 1月25日(木)
株式会社船井総合研究所 大阪本社 [地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より徒歩2分]
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

五反田
会場

2024年 2月 2日(金) 13:00~16:30 [受付開始12:30~] お申込み期限: 1月29日(月)
株式会社船井総合研究所 五反田オフィス [JR「五反田駅」西口より徒歩15分]
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1

※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、会場はマイページ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かねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 20,000円 (税込 22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込 17,600円) / 一名様
●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。

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/108386>



【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。
船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※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。

【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。

出張研修
承ります

お問い合わせください!



菓子繁盛店メールマガジン無料配信中



30秒で登録完了!

※メールアドレス以外の個人情報は必要ありません

今すぐ登録ください



明日から即実践できて効果バツグンの取り組みとは!?

菓子店に特化した

即時業績アップできる!

菓子店の
販売研修

菓子業界専門コンサルタントだから伝えられる
菓子店の業績UPに特化した実践講座

- ①「デキる菓子店の販売スタッフ」とは!?
- ②菓子店の売場でできる「業績アップ術」
- ③戦略的商品販売で「売上・収益アップ術」
- ④菓子店の「マネジメント術」
- ⑤菓子店の春・夏・冬の「繁忙期対策」

大阪
会場

2024年 1月29日(月) 株式会社船井総合研究所 大阪本社

五反田
会場

2024年 2月2日(金) 株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

全日程

13:00~16:30
(受付開始12:30~)

主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。
Funai Soken

業績アップできる菓子店販売研修

お問い合わせNo. S108386

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

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※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。) → 108386

あの繁盛店では日々、売場でどのようなことをやっているのか!?

お客様に支持され売上を上げ続ける 菓子店の販売ノウハウをお伝えします!

1 「デキる菓子店の販売スタッフ」とは!?

- ◆ デキる菓子店販売スタッフの「成功の3条件」
- ◆ 知っておくべき菓子店経営の基本
- ◆ 菓子店が「売上」・「収益」を上げるために必要なこと
- ◆ 「これまでの販売の常識」と「これからの販売の常識」
- ◆ 菓子店の販売は知れば知るほど面白い
- ◆ お客様の「来店動機」が分かれば販売は変わる



2 菓子店の売場でできる「業績アップ術」

- ◆ 売上を上げる「一番立地」の見つけ方&使い方
- ◆ お客様の「予算」を意識した売場づくりとは!?
- ◆ 「商品の売上構成比」と「売場」の連動がお客様満足度を高めるワケ!?
- ◆ 菓子店の来店頻度を知るとわかる、来店客への「歳時記アプローチ」
- ◆ 「売れるキャッチコピー」で商品の魅力を伝える
- ◆ 客単価をアップさせる「ついで買い」訴求法
- ◆ お客様の「来店動機」を意識したギフトの作り方
- ◆ 「冷やしておいしい」!?!季節のギフト提案



3 戦略的 商品販売で「売上・収益アップ術」

- ◆ 知っておきたい!お客様が「おすすめは何ですか」と質問する理由
- ◆ 「売りたい商品」が自由自在に売れると得られる3つのメリット
- ◆ 自店で「今、売るべき商品」を理解する
- ◆ 商品の売上を決める「4つの原則」とは!?
- ◆ ヒット商品づくりのための「7つの秘訣」
- ◆ 「売りたい商品」の陳列のポイント解説
- ◆ 「売りたい商品」の売上を倍増させる「複数個所陳列法」のポイント
- ◆ お客様のあらゆるニーズに対応する「単品ギフト」戦略



1日で学べ、明日からスグに実行できる
内容盛りだくさんの特別研修です。

販売に自信のある方も、まだこれから
という方も、ぜひご参加ください。

- ◆ 売上&利益を上げるギフトバリエーションの作り方
- ◆ 「100個入り」ギフトも用意したい!大量ギフトを用意するメリットとは!?
- ◆ 明日からできる!「売れるコトバ」のつくり方
- ◆ 自然とヒット商品が生まれるアイテム構成づくり
- ◆ 「欠品していい商品」「欠品してはいけない商品」の違い
- ◆ 結局、一番売れるコトバは「●●」だった!売れるコトバの使い方とは!?
- ◆ 「ムダな試食」と「価値ある試食」

4 菓子店の「マネジメント術」

- ◆ 菓子店の収益を左右する「人時販売高」は知らないで損
- ◆ 「人時販売高」を意識したシフトづくりで収益アップ!
- ◆ 「売上アップグラフ」を作ってみよう!
- ◆ 「成功体験スパイラル」で未来の成功を作り出す
- ◆ 無駄な作業・クレームを防止する「失敗体験整理シート」
- ◆ お客様の声を集める「お客様の声」活用法



5 菓子店の春・夏・冬の「繁忙期対策」

- ◆ 12月・3月・8月の売上で菓子店は決まる
- ◆ 売場でできる繁忙期の「売上アップのカギ」とは
- ◆ 売場でできる繁忙期の「収益アップのカギ」とは
- ◆ 「売上ベスト3」が繁忙期の販売を効率化させる
- ◆ 繁忙期のお客様にアプローチしたい「今の提案」「次の提案」



講座紹介

第1講座	業績アップできる販売スタッフとは ・デキる菓子販売スタッフの「成功の3条件」 ・菓子店経営の基本を知ろう ・売上・収益を上げるために必要なこと	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット 食品チーム チーフコンサルタント 田中 渉
第2講座	実践講座 ・販売で業績を上げるポイント解説	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ 正村 陸
第3講座	明日から実践いただきたいこと ・明日から実践すべきこと	株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット 食品チーム チーフコンサルタント 田中 渉

講師紹介

株式会社船井総合研究所
地方創生支援部 食品ユニット 食品チーム チーフコンサルタント 田中 渉

10年以上にわたり菓子業界専門のコンサルタントとして活動。経営計画、商品開発、販売促進、売場づくり、接客、店舗開発など多岐にわたる経営課題に対するコンサルティングを行っている。日々のコンサルティング活動での実績、そこから得られた数々の具体的なノウハウに対する顧客の信頼は厚い。

