

# 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!

- ✓ 業績アップできる基本を学びたい菓子店販売スタッフの方
- ✓ 和菓子店・洋菓子店・併売店などで、菓子店の販売に関わる方
- ✓ 今後の成長を期待している菓子店販売スタッフの方
- ✓ 少しでも、売上・利益を上げるためのノウハウを学びたい経営者の方
- ✓ 店舗を指導する菓子店幹部・SVの方
- ✓ 繁忙期に飛躍するための力を身に着けたい方
- ✓ 販売スタッフの力をもっと伸ばしたい方
- ✓ 外部の研修を受けて刺激を受けたい方



東京会場  
2025年  
9月24日(水)

船井総研グループ 東京本社  
サステナグローススクエア TOKYO  
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]  
13:00~16:30 [受付開始:開始時間30分前~]

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。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料 一般価格 税抜 30,000円 (税込 **33,000円**)/一名様 会員価格 税抜 24,000円 (税込 **26,400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メンバース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



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/132297>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に右上検索窓に  
「132297」をご入力し検索ください。

船井総研セミナー事務局 E-mail [seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp) TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※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。



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

今すぐご登録ください



明日から即実践できて効果抜群の取り組みとは!?



# 菓子店に特化した

# 即時業績アップ

# 販売研修



菓子業界専門のコンサルタントだから伝えられる  
菓子店の販売スタッフのスキルアップ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「売場づくり」で業績アップ!
- ③「販売接客」で業績アップ!
- ④「リピート率アップ」で業績アップ!
- ⑤「売れるコトバ」で業績アップ!
- ⑥「ヒット商品づくり」で業績アップ!

東京会場 2025年9月24日(水) 13:00~16:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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

菓子店に特化した業績アップできる販売研修 お問い合わせNo. S132297

今すぐスマホでチェック⇒



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](https://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 132297

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」
- ◆ 菓子店の販売スタッフも知っておくべき菓子店経営の基本
- ◆ 菓子店が「業績アップ」するために必要な3つのポイント
- ◆ 菓子店が「売上」・「収益」を上げるために必要なこと
- ◆ 菓子店の販売は知れば知るほど面白い
- ◆ 「これまでの販売スタッフ」と「これからの販売スタッフ」



## 2 「売場づくり」で業績アップ!

- ◆ 商品の売上を決める売場の「4原則」とは!?
- ◆ お客様の予算を意識した「売場づくり」とは!?
- ◆ 売上を上げる「一番立地」のを見つけ方&使い方
- ◆ 「商品の売上構成比」と「売場」の連動がお客様の満足度を高めるワケ!?
- ◆ 「売上」&「利益」を上げるギフトバリエーションの作り方



## 3 「販売接客」で業績アップ!

- ◆ 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
- ◆ アフターコロナに再強化したい「試食力」
- ◆ お客様の背中を押す「ひと言」が重要なワケ!?
- ◆ お客様の「不安」を理解して接客を!
- ◆ お客様の満足度を上げる「終わりよければ全てよし」



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。



## 4 「リピート率アップ」で業績アップ!

- ◆ お客様の「来店頻度」を知るとわかるお客様への歳時記アプローチ
- ◆ お客様の「5段階の満足度」を理解しよう!
- ◆ 客単価&リピート率をアップさせる「ついで買い」訴求法
- ◆ 「繁忙期」に意識したいリピート来店訴求術
- ◆ お客様の「来店動機」を意識したギフトの作り方



## 5 「売れるコトバ」で業績アップ!

- ◆ スグに使える「売れるコトバ」で売上アップ
- ◆ 結局一番売れるコトバは「●●●」だった
- ◆ 「冷やしておいしい!?!」季節のギフト提案
- ◆ 明日からできる「売れるコトバ」の作り方
- ◆ 「売れるコトバ」を試食で使う!



## 6 「ヒット商品づくり」で業績アップ!

- ◆ 売りたい商品を自由自在に売れる販売手法とは!?
- ◆ ヒット商品づくりのための「7つの秘訣」
- ◆ 90日でできる菓子店のヒット商品育成プログラム!
- ◆ 自店で今売るべき商品を理解する!
- ◆ 「売りたい商品」の陳列ポイント解説!



### 講座紹介

- 第1講座 業績アップできる菓子店販売スタッフとは  
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 菓子店販売スタッフの業績アップ講座  
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3講座 明日から実践いただきたいこと  
株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品ユニット マネージャー 中野 一平

### 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。

