

新人スタッフを即戦力にする
実践型研修のご提案

株式会社UKインターナショナル

新人スタッフの即戦力化は「実践型研修」で可能

即、結果につながる研修内容

- ☑ 入店率を上げる待機と挨拶
- ☑ 感じがいい、信頼できると思われる最初の声掛け
- ☑ お客様の滞在時間を延ばすコミュニケーション力
- ☑ お客様のニーズをウォンツに変える質問力と傾聴力
- ☑ お客様の心をつかむ提案力
- ☑ 納得し実践、成果につなぐロールプレイング

新人の離職理由1位
「教えてくれない」を
実践型研修で解決

販売員の行動力と販売力を強化
モチベーションアップ！

その理由は…？

接客販売を「体系化した接客の流れ」で 目的と具体的な行動を実践で確認するオリジナルカリキュラム

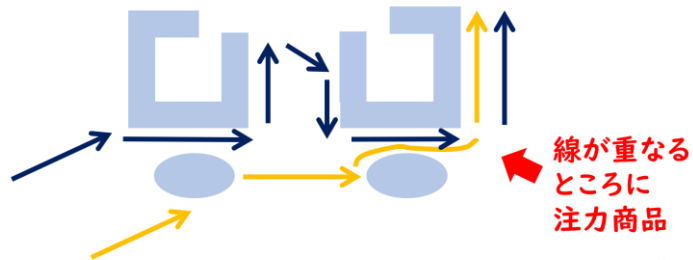
■実践型コンテンツ例

- ・待機とは
第一印象を良くする（見た目）
準備（客動線&待機場所）と行動（動待機&歓迎の空気）
お客様の観察（観察力）

- ・アプローチとは
挨拶（笑顔と笑声）で気づいてもらい
ファーストアプローチでお客様の足を止める
セカンドアプローチで好感度アップ

●課題：客動線の確認をする

お客様がどちらから入店し、どのように店内を移動するのか
データを集める → 分析 → 商品の配置



3. ファーストアプローチ

目的：お客様の足をとめる

行動：「おはようございます」「こんにちは」笑顔・笑声

- ① + 「褒め言葉」
- ② + 「定番：天気、季節、イベント、子供ネタ」
- ③ + 「共感」
- ④ + 「商品ワンフレーズ」

お互いの立場を曖昧
にするあいさつ

あれ？勧めてこないなあ
この人、安心かも

新人スタッフ即戦力化カリキュラム

販売基礎 (240分)

1. ジュエリーと販売の歴史 (日本のジュエリー販売) 60分
2. 販売の仕事と未来 60分
3. 販売の基本の流れ (販売の知識、技術、スキル) 60分
4. 時代の変化と顧客満足・感動 60分

販売技術とスキル (510分)

1. アプローチ1 (待機~挨拶) 60分
2. ニーズとウォンツ 60分
3. 観察力と誉め言葉 60分
4. アプローチ2 (ファーストアプローチ誉め言葉・共感) 60分
5. アプローチ2 (ファーストアプローチ定番・商品) 60分
6. アプローチ3 (セカンドアプローチ) とコミュニケーション力 90分
7. 商品提案 (カバーするコーディネート) 120分



目標発表

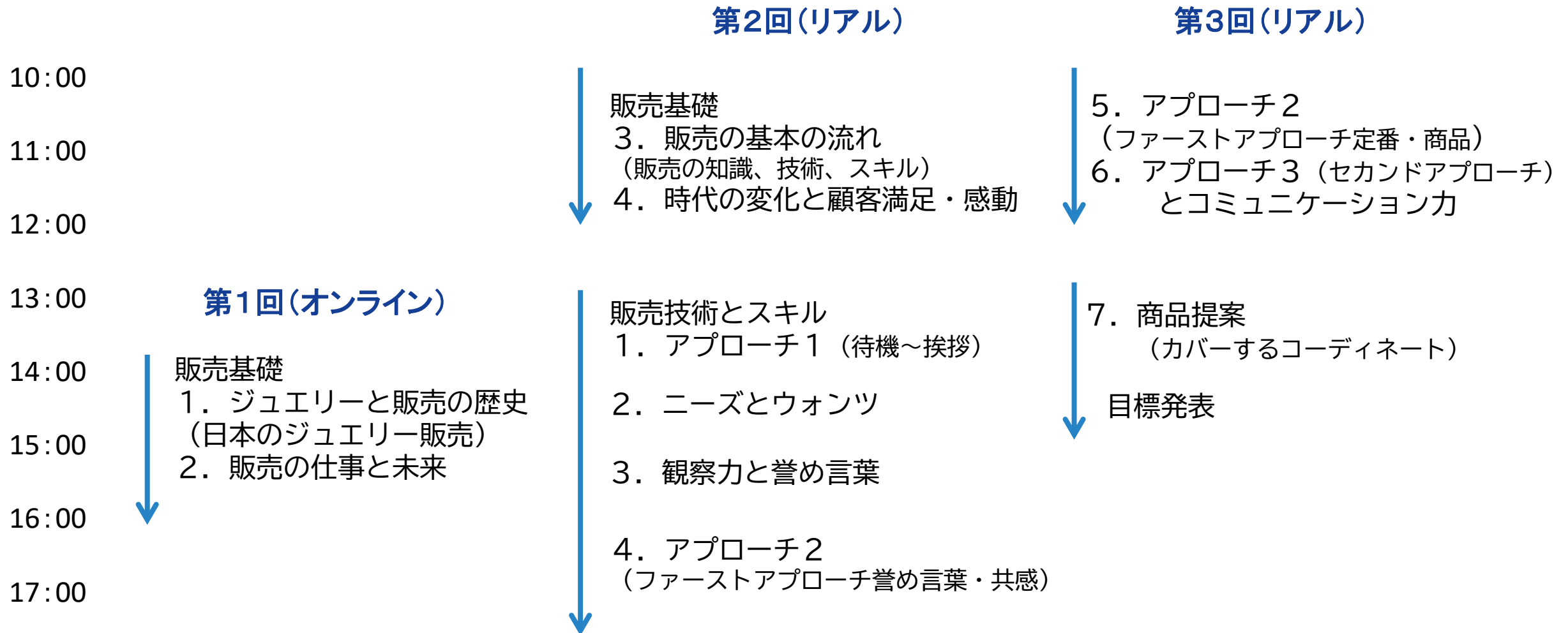
+アフターサポート 60分

※講座の中でロールプレイング、ミーティングを行います

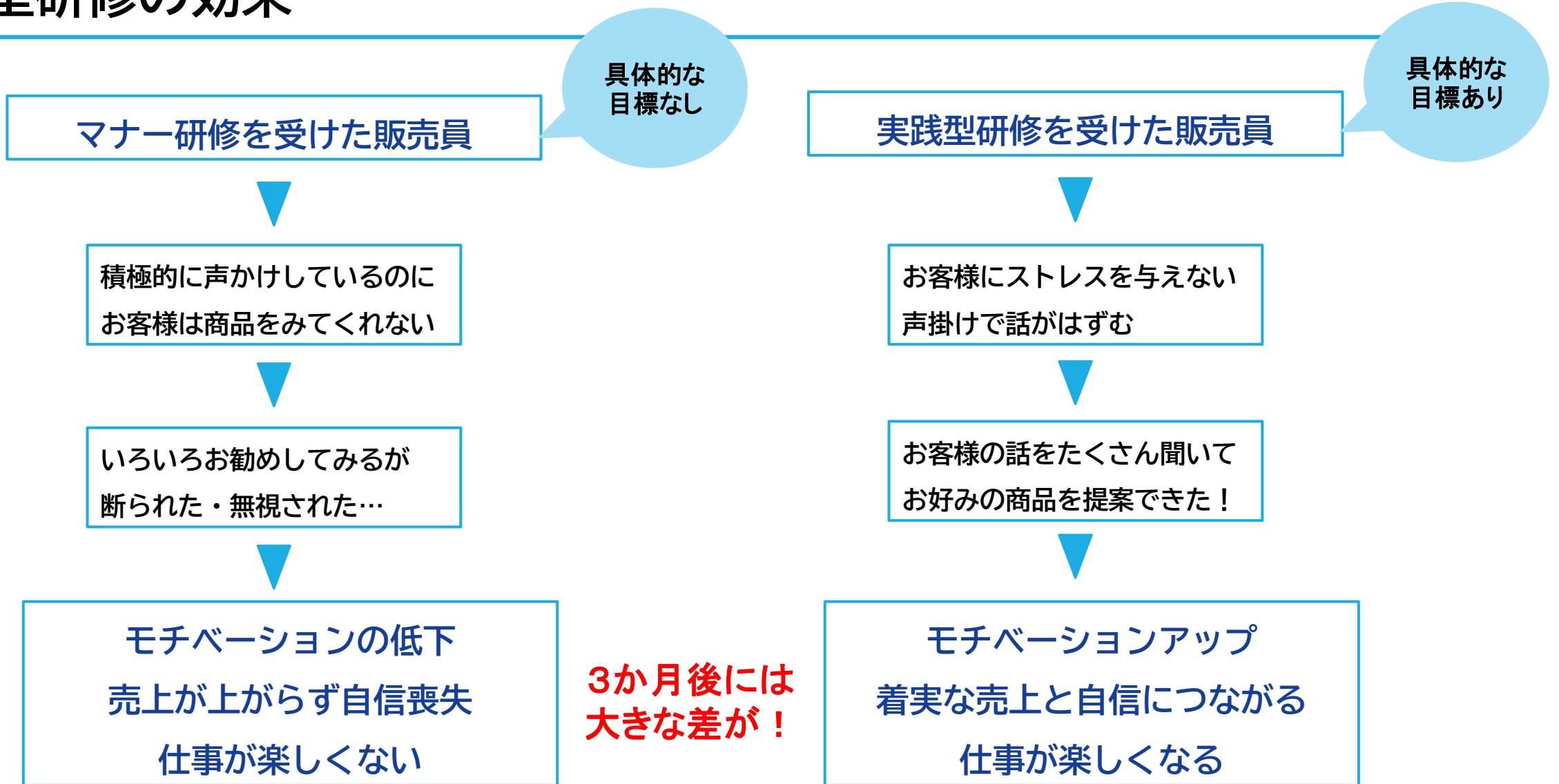
効果は…?



3か月で新人スタッフを戦力化するスケジュール



実践型研修の効果



リアル研修とオンライン研修のメリット・デメリット

オンライン研修

メリット

- ・店舗から参加できるので勤務シフトへの影響が少ない
- ・どこからでも参加できるので平等な教育機会を提供できる
- ・研修会場までの移動時間や交通費が必要ない
- ・リアル研修より研修費が安くなる
- ・少人数の場合、細かな指導ができる

デメリット

- ・受講者が多数の場合、ロールプレイングのチェック等が行き届かないことがある
- ・スマートフォンで参加する場合、PPTの画像が小さい
- ・受講者のリアクションが見えにくいいため、理解度がわかり辛い
- ・通信環境が影響する可能性がある（現在まで国内、海外共にトラブル発生はゼロ）
- ・電子端末に向かって長時間の研修は集中力を維持するのが難しい

価格：1時間 40,000円（税別）

リアル研修

メリット

- ・受講者の理解度を確認しながらすすめることができる
- ・受講者の質問にその場で答えることができる
- ・ロールプレイングをチェックしてすぐに修正できる
- ・ロールプレイング等で相手の表情を見ながら練習できる
- ・参加者同士でコミュニケーションがとれる
- ・受講者のリアクションが見えるので理解度に合わせて進行が可能
- ・長時間の実施が可能

デメリット

- ・研修日はシフトに入れない
- ・研修会場までの移動時間や交通費がかかる
- ・会場費等の諸費用がかかる
- ・講師の交通費がかかる
- ・オンライン研修より研修費が高くなる

価格：1時間 50,000円（税別）交通費等実費

講師は…？



講師プロフィール

前田 妙 株式会社UKインターナショナル

ジュエリー業界歴37年。派遣販売員、百貨店宝石サロン勤務後、販売請負会社経営。
現在はUKインターナショナルでマネジメント業務と接客販売講師。

2007年1月 社団法人日本ジュエリー協会認定1級ジュエリーコーディネーター

2015年5月 社団法人日本真珠新興会認定 初代シニアアドバイザー

人と利益は比例します！会社の実力を上げる販売研修

「とても具体的でわかりやすい」「販売するのが楽しくなった」「やる気がなかった社員が変わった」
受講者に好評なのは、現場でおこる様々な事例を具体的に取り上げ、解決策を伝えているからです。
自ら考え、実践する参加型セミナーは、講義型では得られないモチベーションアップにもつながり実践
継続する力となります。そして結果は売上に確実に現れます。
店舗売上を前年比120%から150%達成。催事売上では前年比300%を達成した方もいます。
販売のやり方を誰でも実践できる方法で、具体的に紹介する宝石に特化したセミナーは弊社だけです。
販売はやる気の前にやり方。今も現役であり37年の経験と指導の実績で売上を伸ばします。
日本、中国での開催と受講者3800名以上。 受講者の感想はこちら →



期間限定の特典は…



お問合せ・お申込み

株式会社UKインターナショナル 福岡営業所 担当:前田

Mobile 090-8666-3650 E-mail uki.maeda@gmail.com

研修内容等のご相談はオンライン又はお電話で承ります

お問合せフォーム →



プロフィール →



研修までの流れ

