

【 販売実践技術習得セミナー前期 実施概要 】（求職者向け）

目 的	北見市雇用創造協議会の実践メニューの新商品チャレンジショップ実践セミナーと連携し、営業力や商品販売力に必要な実践力を習得し、地域で展開する賑わい拠点において活躍できる人材を育成する。
対 象 者	就職活動者、企業就労者でスキルアップを目指す者
内 容	<p>4月23日 お客様を満足する接客術とは「販売促進技術」・・・プレイヤーと審判員～自分はひとりのプレイヤー・審判は複数の他人です～</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・渡辺講師より、これまでの経験談を基に、接客の心構え（相手を理解するテクニックなど）や販売促進には、お客様の継続的な来店促進が大切であることを学びました。また、自分はプレイヤーでお客様は審判。基本的なルールを知らなければ審判は良い判断をしないというわかりやすい説明がありました。</li></ul> <p>4月24日 あいづち上手は聞き上手（会話のテクニック）・・・「できる販売スタッフとダメな販売スタッフの違いに学ぶ」</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・有田講師より、お客様は大切にしてもらいたいと思っているもの。接客はお客様を大切に思う心と行動が必要であり、お客様と同じ目線になることの大切さや、同じ「聴き方」でも相手の話を全く聞かない時と最高の聞き方をした場合には、聞く方の接し方によって大きく話し手に影響を与えることを学びました。</li></ul> <p>4月25日 賑わいのあるイベントの演出法・・・「お客様が集まる企画・販売スキルの秘訣を学ぶ」</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・有田講師より、前日の会話のテクニックはイベントを盛り上げるのには必要であることや企画時での7つのポイント演出について学んだ後、グループに分かれ架空のイベントの企画を行いました。</li></ul>
期待効果	受講者に、任意でチャレンジショップ実践事業で現場体験を実施してもらうなどのほか、出展者とのマッチングの場を提供するなど雇用の機会を創出する。
開 催 日	4月23日～4月25日の間の3日間（全3回）
会 場	オホーツク木のプラザ （北見市泉町1丁目3-18）
参 加 者	15人（内対象者13人） アウトプット指数13人（達成率86.7%）