

【 販売実践技術習得セミナー後期 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	9月25日 お客様が満足する接客技術とは・・・「販売促進技術」 ・有田講師より、接客時の身だしなみ、言葉遣いなど接客の基本やお客様の期待に応えるコミュニケーション技術を学びました。 9月26日 お客様に感動を与える販売技術を優しく学びます・・・「販売基本業務」 ・有田講師より、お客様の話を引き出す「訊き方」、クローズクエスチョンではなくオープンクエスチョンの上手な使い方を学んだほか、お客様を不愉快にさせないことや販売の仕事の出発点はお客様に喜んでいただきたいという思いであることなどを学びました。 9月27日 地域の魅力を伝える！イベント・マルシェを考える・・・ 「観光イベント・マルシェなどの企画、販売方法」 ・有田講師より、地域の特産品を使ったイベントやマルシェ開催でのポイントの説明や自分やスタッフが楽しんで見える（楽しむ）ことがより一層お客様も来客したくなることなどを学んだ他、参加者全員でイベント企画のワークショップを行いました。
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	9月25日～9月27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） ナップスビル3階ナップスホール （北見市北2条西3丁目）
参加者	14人（内対象者12人） アウトプット指数15人（達成率80.0%） 前後期合計のアウトプット指数30人（達成率83.3%）