

【 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	5月29日 お客様を満足させる接客を学ぼう・・・「販売促進技術～あなたが会社の顔になる」 ・渡辺講師より、人との接触が大切である。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販売促進のこつ、様々な販売促進ツールの活用ポイントなどを学びました。（翌日の道新に記事が載りました） 5月30日 あいづち上手は聞き上手・・・「販売基本業務～お客様をひきつけるコツ」 ・有田講師より、お客様と同じ目線になることの大切さや「聴き方」の講義では相手の話を全く聞かない時と最高の聞き方をした場合の実践では、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。 5月31日 賑わいのあるイベントの演出法・・・「観光イベント・マルシェなどの企画、販売方法～さまざまなイベントから学ぶ」 ・有田講師より、イベントやマルシェの初めての開催での7つのポイント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、チームに分かれイベントの企画を行いました。
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	5月29日～5月31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名（内対象者12名）