

【 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20日 相手の心に響く伝え方・・・「販売促進技術」 ・森講師より、他人と過去は変えられない。自分がその人の見方を変えることで新しい面が見え、苦手な人も克服で来ること身だしなみも大切だが、笑顔はもっと大切であることなど、経験をもとにお話を頂きました。 9月26日 簡単！イベント企画から販売技術の基本までI・・・「販売基本業務」 ・有田講師より、クッション言葉と依頼表現を一緒に使うことで、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おもいであることなどを学びました。 9月27日 簡単！イベント企画から販売技術の基本までI・・・「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、イベントやマルシェ開催で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、参加者全員で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	9月20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）
参 加 者	15名（内対象者11名）