

島 障 就 振 2 1 号  
令和元年7月16日

障がい者支援事業所 各位

特定非営利活動法人  
島根県障がい者就労事業振興センター  
理事長 國頭 正治  
(公印省略)

## 売り場づくり対策セミナーの開催について (ご案内)

平素から、当センターの事業につきまして、ご理解とご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、工賃事業において商品開発を行い、店舗販売やイベント販売で売上をあげている事業所が県内には多数あります。さらなる売上向上を目指すためには販売する上で欠かせないお客様の心理を知る必要があります。お客様視点から考える「売り方」「売場づくり」「接客」について学び、より売れる商品を増やし、売上・利益向上を目指す売り場づくり対策セミナーを開催致します。本セミナーは販売だけでなく、お客様視点を知ることにより売りやすいものづくりについてポイントを学ぶセミナーでもあります。ご多忙とは存じますが、ぜひご参加いただきますようご案内いたします。

なお、参加を希望される場合は、別紙参加申込書にて**8月7日(水)**までに、メールまたはFAXでご回答いただきますよう併せてお願い致します。定員になり次第締め切らせていただきますので、ご承知おきください。

### 記

- 1 日 時 令和元年8月22日(木) 14:00~17:00
- 2 会 場 島根県立男女共同参画センター あすてらす 研修室3  
(島根県大田市大田町大田イ236-4)
- 3 内 容 開催要項のとおり
- 4 定 員 30名
- 5 参加費 無料

#### 【問い合わせ先】

特定非営利活動法人 島根県障がい者就労事業振興センター  
担当：川上 (西部事務所)  
TEL：0855-22-8677 FAX：0855-22-8676  
Email：kawakami.akiko@yu-make.net

FAX 番号：0855-22-8676



送信用紙不要。このまま FAX 送信ください。

送信先：島根県障がい者就労事業振興センター西部事務所 川上宛て

期限：8月7日（水）必着

### 売り場づくり対策セミナー 参加申込用紙

事業所情報	事業所名：	.....	
	住 所：	.....	
	担当者氏名：	.....	
	電 話：	.....	
※定員に達した際など連絡する場合がありますので必ずご記入ください			
出席者		職 名	氏 名
	①		
	②		
	③		
備 考	※確認事項、気になることなどありましたらご記入ください		

## [売り場づくり対策セミナー開催要領]

1. 開催理由 店舗販売、イベント販売等を実施している事業所が多く、当センターでも共同販売棚等を設置している中、さらなる売上向上を目指すために消費者心理について学ぶ。
2. 開催目的 販売における重要な要素であるお客様視点から、「売場づくり」、「接客」について学び、売上向上、工賃向上を目指す。  
また、お客様視点を知ることにより、今後の商品開発においてより売りやすいものづくりのヒントを探る。
3. テーマ お客様視点を知り「もっと！」売れて儲かる売り場を作ろう
4. 対象 島根県内の就労支援事業所および生活介護事業所
5. 日時 令和元年8月22日（木）14：00～17：00
6. 会場 島根県立男女共同参画センター あすてらす 研修室3  
(島根県大田市大田町大田イ236-4)
7. 講師 株式会社ミセラボ 代表取締役 田中聡子氏  
(中小企業診断士・一級販売士)  
大学卒業後、老舗百貨店で販売、仕入れ、商品開発、ショップリニューアル、法人外商などを17年間経験した後独立。現場の経験を活かし、小売業やサービス業を中心に「また来たくなるお店づくり」をコンセプトにした経営戦略、マーケティング、販売力・接客力強化のコンサルティングや研修を行う。
8. 内容 第一部 お客様の心理を知ろう  
お客様が買い物をするとき何を考えているのか、買い物をするときの消費者の心理について学ぶ。また、価格設定の方法を学び、売上・利益向上を目指す。  
  
第二部 足を止める売場づくりのコツ  
お客様を惹きつけるためのディスプレイやイベント販売時の棚づくりのポイントについて学び、足を止めたくなる売場づくりを目指す。  
  
第三部 「また会いたくなる」販売員になろう！  
お客様にとっていい販売員とは？接客におけるマナーやポイントを知ることによりリピーター増加を目指す。

※内容は多少変更になる場合がございます。