

販売指導サービス

---

某百貨店ブランドでスタッフ指導に従事した

弊社、代表取締役の千葉直人氏による、売上を上げる為の販売指導サービス。

スタッフの指導にきちんと、手は行き届いていますか？

行き届いたつもりでも、現場の意見は違うかもしれません。

現場主義の千葉氏により、販売スキルの有無に関係なく、売上を上げていきます。

今、貴社のブランドの現状において、  
こんな事が多く見受けられますか？

- 売上げが上がらず、安定しない。
- スタッフがすぐ辞める、続かない。
- 人員不足で、教育が行き届いていない。
- 予想だにしない不祥事やミスが起こる。
- クレームが多い、対処の仕方が分からない。
- 顧客が出来ない。
- 指導法が分からないが、  
対処する時間も作れていない。

何故そうなるのか？

- **入店促進やフェア、マークダウンなどが蔓延。**  
販売力が低下し、お客様が接客を求めなくなり、  
実店舗離れが進行している。
- **現場の状況を把握しきれていない。**  
売れない状況はスタッフの小さな悩みからくるもの  
かもしれません。  
そんなことで、済ませてはいませんか？
- **スタッフの居場所がありますか？**  
部下の居場所作りは、上司の仕事です。
- **サポートは行き届いていますか？**  
サポートしてる“つもり”ではありませんか？  
スタッフは言えないだけで、  
サポートやリードされることを求めています。
- **店の運営は任せきりである。**  
助けの声を聞けない時に、不祥事やミスが起きます。  
スタッフが悪いのではなく、教育不足なのです。



**以上の問題を  
全て解決出来るのが、  
販売指導サービスです！**



- 販売指導サービスは、感覚論ではなく、長年の販売経験から確実なロジックに基き、販売力が増すスタッフ指導を行う。
- 既存スタッフの強みを生かし、理論的に「必ずプラスになる」指導の提案を行う。
- 「フィーリング」「感性」ではなく、「売上」「接客」に特化した戦略的考え方が身につく。
- 「店全体」で成長し、販売員が入れ替わってもノウハウや知識の蓄積が根付いて残る。
- 実施毎に前回実施の内容を踏まえ、改善や新たな考え方へと毎回ステップアップ出来る。

## ▶▶ 千葉直人氏 経歴

1983年東京都杉並区出身。  
2006年より某百貨店ブランドの販売代行会社に入社。

同ブランドの販売員からスタートし、  
新規出店の店長を4店舗歴任。

なかでも某セレクトショップでは、  
在任中21か月中21か月連続で  
デザイナーズ部門売上トップを記録。

百貨店・ファッションビル・  
セレクトショップ、  
路面店の全ての環境で得た販売経験から、  
2013年にアパレルを中心とした、  
業務代行会社アロン株式会社を設立し、  
販売・営業・PRの代行業務を現在展開中。

最大の武器は**“指導力”**

販売の現場は女性中心で、  
どうしても感情的な思考に傾きがちです。

鋭い論理的な思考から導き出し、  
ユーモアを含んだ的確な指導をすることで、  
スタッフの成長にすぐ結びつきます。

現在、前職の関東管轄の責任者は、  
全て千葉氏の直属の部下で、  
勤続年数も5年を超えるスタッフが殆どです。

千葉氏の指導ノウハウを得たスタッフは、  
離職率が低いことも大きな特徴です。

レディース・メンズ問わず、  
様々なデベロッパーにて店長を歴任した経験から、  
多くのブランド様の即戦力として、  
問題提起と店舗の体質改善を行います。

## ▶ サービス概要

### ▶ 店舗指導コース

店舗スタッフと一緒に販売をしていく中で、問題を解決していくサービスです。

《参考例》

- ・ 新人スタッフの教育
- ・ 売上げの作り方
- ・ 顧客の作り方
- ・ 商品管理
- ・ クレーム対応
- ・ 本社とデベロッパーとのコミュニケーション能力の向上

### ▶ スキルアップコース

現場スタッフは、今まで数々のミーティングを経験済みだと思います。

しかしどれだけ、そのミーティングが売上げに変わり、スタッフの成長に繋がりましたか？

レベル別・目的別などの多様な教育パッケージをただの研修ではなく、積極性を養う参加型の研修を行います。

スタッフの行動力を伸ばし、売上げに繋がる販売力と即戦力を鍛えます。

《研修内容参考例》

- ・ 新人研修
- ・ 店長研修
- ・ 顧客獲得研修
- ・ 顧客管理研修
- ・ スタッフ育成研修

## ▶▶ ご契約までの流れ

### STEP 1

#### ヒアリング

貴社の現状を伺い、販売現場や対象スタッフの方々にどうなっ  
て頂きたいのか？

また、どのような課題があり、  
どうクリアしていきたいのか？  
をヒアリングさせていただきます。  
弊社でもショప్పリサーチをさ  
せて頂き、客観的な現状分析を  
致します。

### STEP 2

#### イメージ共有

貴社のお考え・イメージを基に、  
ショప్పリサーチからの現状分  
析と弊社の現場指導ノウハウを  
掛け合わせ、「目指す姿と習得  
目標」を共有させていただきます。

### STEP 3

#### 指導内容のご提案と 日程の決定

共有させて頂いた「目指す姿」  
に向け、貴社のご要望をもとに、  
弊社の指導ノウハウの中から貴  
社に合わせたプログラム・カリ  
キュラムをご提案します。  
また、研修の具体的な進め方  
についてもご説明致します。  
貴社のご要望を伺いながら、目  
指す姿の実現に向けたゴールの  
期日と研修日数をご提案し、ス  
ケジュールを調整致します。

### STEP 4

#### ご契約

全てのコンセンサスが  
取れた上で、本契約となります。

※研修実施前に、受講者の方々の情報  
を収集し、その特性に最大限合わせた  
プログラム調整を致します。  
(必要に応じてアンケート実施)

※また、研修実施前に、ご担当者様宛  
にカリキュラム・テキストを送付させ  
て頂きます。

※研修実施後は、ご担当者様から  
フィードバックを頂戴し、また弊社  
からの今後に向けた提案など意見交換  
の場をセッティングさせていただきます。