

第24回スタッフ☆フォーラム

開催日時：2023年8月20日（日） 9：30～12：20

開催場所：Zoom会議 参加費 1000円

..... プログラム

09：15 受付入室開始

09：30 開会

司会：長野支部研修部長 井上 智之

協励会歌：協励十訓

山梨支部研修部長 山口 祐介

開会挨拶

関東甲信越副合同支部長 久保田治利

09：45 特別講演(90分)『接客で売る販売員の超鉄則！！』

お客様に信頼され良好な関係を築くシナリオ接客術』

株式会社 ごえん 代表取締役 山田 文美 先生

11：15 質疑応答(20分)

11：35(5分)

11：40 メーカー講演(20分)『レパコール黎・黎Sはこんな商品です！』

牛津製薬株式会社 大村 嘉高 様

12：00 研修委員発表(10分)『レパコール黎・黎Sを1カ月服用してみて』

12：10 閉会の辞

関甲合同支部研修委員長 山本 幸夫

協励五省

千葉支部研修部長 富田 健二

12：20 閉会

演題『接客で売る販売員の超鉄則！ お客様に信頼され良好な関係を築くシナリオ接客術』

地域密着型店舗のお困りごと

おまかせください！



株式会社ごえん 代表取締役
眼鏡・宝飾品「顔の館（店名）」
代表 山田 文美 先生

地域商店コンサルタントは現役バリバリのマーケッターです。

地域住民を顧客とする地域密着型店舗の顧客獲得と売上UP支援を得意とする。

【講師プロフィール】

【コンサル実績】

小売・流通業が専門、立地条件、業種問わず、地域住民を顧客とする店舗形態の顧問先多数

【イベント部門実績】

小売・流通業の店舗イベントで集客して売上を作る企画・運営を年間40本以上開催、リピート多数

【店舗実績】

メガネ・宝石・時計を主に扱う、定価販売を継続し、商圏は一般的に40%が上限とされる中、

地元商圏におけるシェア55%を確保

電車で隣駅になった時に抜き「店の嫁」として販売を始める。

大型店と競合しながらも定価販売を継続し客数を取り戻す。

株式会社ごえん ホームページ <https://goen5.com>



【ご留意事項】※必ずご確認ください。

- 本研修は、リモートを用いたZoom研修会となります。ご参加に際しましては、音声は【ミュート】カメラは【オン】にご設定下さいます様、宜しくお願い致します。
- ご入室後、お名前を【支部名】【薬局名】【お名前】にご変更下さい。
- 本研修は、プログラム内で質疑応答のお時間を設けておりますが、別にアンケートよりご質問等ございましたらお手数とは存じますが、支部名、薬局名、お名前、メールアドレス、質問事項をご記入の上、ご連絡頂きます様、お願い致します。
- 本研修における録画・録音は禁止とさせていただきますので、宜しくお願い致します。