



宮崎商是塾～販売力アップ・基礎編～

セミナー概要

昨年度も好評だった「宮崎商是塾」を最新の内容にバージョンアップして開催しました。最新の食のトレンドの変化と商品コンセプトを学び、バイヤーや顧客目線で食品表示を考える機会や、売れるパッケージや売場とは何かを学んでいただきました。

また、売れる接客やマネキンの仕方を実践形式で学んでいただく機会や、テスト販売の場も設けました。応用となる実践編の講座も合わせて受講することで、販売力アップ、売上げアップを目指したプログラムでした。

回数	タイトル	カリキュラム
1 回目	食のトレンドの変化と商品コンセプトを学ぶ	商品コンセプトの基礎を学ぶ / 「おいしい」を考える旬の提案・コーナー化の提案
2 回目	食品表示の基礎を学ぶ (商品・POP・リーフレット等)	バイヤーがこだわる食品表示とは? / お客様目線でのこれからの食品表示を学ぶ / 個別指導 (希望者のみ)
3 回目	商品パッケージ・デザイン・キャッチコピー	バイヤー目線のデザイン・パッケージの考え方/売れるデザインの基本を学ぶ / POP、パンフレット、販促物の事例紹介
4 回目	店舗での陳列方法、魅せる売り方	魅せる売り場・売れる売り場 / お客様の購買心を惹きつける! 色彩活用陳列技術 / 人、商品、店舗の第一印象アップで売り上げを伸ばす
5 回目	接客・店舗での試食マネキン販売の仕方	店舗での計数管理の基本を学ぶ / バイヤー目線の販売数アップのポイント / 売れる接客・マネキンの仕方を学ぶ
6 回目	福岡でのテスト販売 (希望者 2~3 社予定) 1 回実施	





講師

講師プロフィール

ITOU 企画 代表 伊東 正寿 氏



【経歴】

(株)寿屋にてデイリー・グロサリーを担当し、新規事業、販売指導、店長を経験。
その後(株)ハローデイの商品仕入れ、プライベート商品の企画開発、物流改善等の
仕組みづくりを手掛けた。

関連会社の(株)熊本ハローデイの常務取締役営業本部長として就任後、平成 22 年
10 月 1 日に流通コンサルタントとして『ITOU 企画』の事業を開始。

【講師・業務経歴】

- ・独立行政法人中小企業基盤整備機構 九州本部 地域活性化支援チーフアドバイザー
- ・宮崎県：H26～28 年度 みやざきフードビジネスアカデミー「宮崎商是塾」の多数のコース企画・講師
- ・農林水産省委託事業 6 次産業化プランナー
- ・みやざきフードビジネス相談ステーション マーケティングアドバイザー

受講者の声

売り場やPOPの作成時に、もっと顧客を絞り込んで誰に訴えたいか考えようと思う。

実際に、商是塾で学んだことを活かして売上がUPされた経験者の話を聞いたのは良かった。

普段は売り場にいることが多く、このようなセミナーを受ける機会が少ないので現在の消費市場を知れるのは、とても勉強になります。

POPの考え方、必要な言葉、何を伝えるか考える事。POPの重要性の再認識、現場主義の考え方。パンフ、チラシ等の作成のポイントを知ることが出来ました。

ワンウェイコントロールや売り上げ単価のお話、陳列とPOPの実例。まず色がいかに大切で影響のあるものかが、勉強になりました。

先生方のデモンストレーションは本当に貴重で、楽しく勉強させていただきました。

毎回本当に中身の濃い授業で、ありがとうございました。

