

＼お客様のお気に入りのお店になる！／ すぐに実践できる “売れる”売場づくり

インターネットで何でも買える中で、小売業者が売上維持はもとより、売上アップにつなげていくためには、消費者心理を知り、自社の強みを活かした魅力的な店舗演出と売場づくりを行うことが必要です。

今回は、実店舗ならではの、お客様と商品・サービスが出会う場をどのように演出すればよいのか、また来たいと思わせる居心地のよい店舗になるための、売場作り、接客の2つのポイントを学ぶセミナーを開催します。



日時

令和7年 **10月7日** 火
13:30~16:00

受講方法

①会場受講

定員50名

②オンライン受講

定員50名

「ZOOM」
を使用

受講料

無料

場所

鹿児島商工会議所ビル
4階アイムホール

内容

お申込

下記申込書にご記入の上、FAXいただくか、
電話またはメールにてお申込み下さい

鹿児島商工会議所 産業振興部
産業振興課

TEL 099-225-9540 FAX 099-227-1977
E-mail:shinkou@road.ocn.ne.jp



第一部 売場づくり 13:30~15:00

「らしさ」を活かした
お客様の買う気がどんどん高まる売場づくり



鎌田 香 氏

合同会社odeur plan (オドゥールプラン) 代表社員
鹿児島商工会議所エキスパートバンク
店舗設計・ディスプレイ専門家

店舗設計事務所や総合商社でインテリアコーディネートやリノベーションを手がけた経験を活かし、ブランドの立ち上げから店舗レイアウト、ディスプレイ改善、POP制作までトータルにプロデュース。

お店や商品の「らしさ」を引き出す提案が得意で、ブランディングから企画・流通まで一貫したお客様がワクワクし、また足を運びたい空間づくりをサポート。

第二部 接客・接遇 15:00~16:00

思わず買いたくなる！
元ハイブランド店員が教える接客のポイント



松下 浩子 氏

合同会社 松下塾 代表社員
鹿児島商工会議所エキスパートバンク
接客・接遇専門家

東京にて海外ブランド大手のFENDIをはじめとするファッション業界の販売業務に25年に携わった後、鹿児島に帰郷。鹿児島の接客における現状を把握するために百貨店に勤務した後、独立。

豊富な実務経験と実績を活かした販売、接客、顧客管理、クレーム処理等の、物販のノウハウに特化したプログラムで、県内外の企業から団体を指導。専門学校では販売士3級・接客技術等の非常勤講師を務める。

< 申 込 書 >

令和7年 月 日

事業所名		従業員数	名	パート・ アルバイトを除く
所在地		業 種		
連絡先	{TEL} / {FAX}			

<参加者名及び受講方法> ※オンラインを希望の方は 必ずメールアドレスをご記入ください。

受講者名①	☐ 会場	☐ オンライン (@)
受講者名②	☐ 会場	☐ オンライン (@)
受講者名③	☐ 会場	☐ オンライン (@)

※本申込書にご記入いただきました個人情報につきましては、本セミナーの運営及び今後のセミナーの情報提供のみに利用いたします。

裏面もご覧ください