



女性販売リーダー

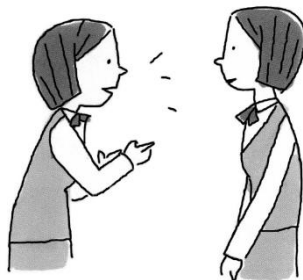
●受講期間 2ヵ月

●受講料 14,300円

マルチデバイス対応

■テキスト1冊（Webテキストも閲覧可） ■添削レポート2回（Web提出可）

販売スタッフを取りまとめるリーダーとして押さえておきたい、
 売り場運営のスキルや、チーム力向上のポイントを学習する
 お客様満足を高める実践的なスキルを習得し、
 周囲から頼りにされる販売リーダーを目指す
 女性販売職としての“強み”を活かし、
 職場の利益に貢献するための道筋を明確化する



※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。

●第1単元

元気な売り場をつくる 女性販売リーダーの役割

- ・商品購入につながる売り場づくりの基本と原則
- ・売り場の見え方・見せ方を学ぶ
- ・お客様の視点で売り場をチェック
- ・売り場の商品鮮度をつかむ
- ・売上高を分析して、客数と客単価をアップ
- ・販売力を向上させる接客と利益確保のポイント
- ・接客のマナーと販売の7大用語
- ・クレームにはどのように対応するか
- ・固定客を増やす顧客管理の方法

…他

●第2単元

お客様満足を実現する チーム力の発揮

- ・リーダーとして身につけておきたいコミュニケーションスキル
- ・チーム力アップに必要な「ホウ・レン・ソウ」
- ・上手にほめて、やる気を引き出そう
- ・上手に叱って、改善をさせよう
- ・効果的な新人教育のすすめ方
- ・予算達成のための効率的なチーム運営法
- ・毎日の作業割当（ワークスケジュール）
- ・月度の営業計画書と反省書
- ・売り場の効率を考えたマネジメント

…他

オンラインでもオフラインでも学習できる！（すべての学習方法に対応）

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。