



はじめての販売の仕事

●受講期間 2ヵ月

●受講料 12,100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）

販売形態を問わず、販売社員としての基本を身につけることができる

お客様に声をかけるタイミングから、会計、商品の受け渡しまで、
実際の接客行動を具体的に学習

あいさつや敬語、接客マナーなど、販売社員としての必須の知識が、
図解やイラストを使ってわかりやすく



※ 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

売り場に立つ前に 覚えておきたい販売の基本

- ・お客様にとってはみんなプロの販売社員
- ・おもてなしの心でお客様の満足度を高める
- ・清潔な身だしなみが好印象を与える
- ・コミュニケーションのはじまりはあいさつから
- ・丁寧な言葉づかいと笑顔がお店の品を上げる
- ・販売社員に必要な接客マナーのポイント
- ・謙虚で、一生懸命な姿勢があなたの価値を高める
- ・苦しいときこそ自分を成長させるチャンスと考えよう
- ・販売以外の裏方仕事にも積極的に取り組もう
- ・「型」を覚えて、販売社員としての対応力を身につける …他

●第2単元

自信を持って行動できる 仕事のすすめ方と売り場知識

- ・日常業務のこなし方をきちんと覚えよう
- ・売り場を快適な空間にするための4Sを徹底する
- ・チームワークを高めるホウ・レン・ソウと5W3H
- ・お客様が足を止めたくなる陳列・ディスプレイの原則
- ・お客様への声がけはタイミングが大切
- ・商品の魅力を伝える商品説明力を身につけよう
- ・お金や商品は必ず両手で丁寧に扱うのがあたり前
- ・きれいで、正しい包装も大切な販売サービス
- ・クレームは誠意をもって、しっかり受け止める
- ・他店にはあなたを磨くヒントがたくさんつまっている …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。

一般社団法人日本監督士協会