令和8年度制度改正等の課題解決環境整備事業



参加費 無料

ただ置くだけの売り場はもったいない！
限られた空間で商品の魅力を物語る

「売れる売場」の作り方

～明日から自店で試せる！元百貨店バイヤーが教える、
小さなお店のためのディスプレイの基本～

2026／12／1（火）14:30 -16:30

本セミナーでは、生産性向上を図りながら売上増加につなげるため、百貨店バイヤーの視点による「魅せ方・売り方」の実践手法を解説します。売れる売場づくりの基本や、商品の伝え方、接客・販売トークの工夫を体系的に学びます。さらに、広報強化や新規顧客の獲得だけでなく、リピートや口コミにつながるファン化の仕組みづくりまで、実務に活かせるノウハウを習得します。

会　場　師崎商工会館 2階大会議室
（南知多町大字片名字新師崎8番地3）
0569-63-0349
https://www.morozaki.jp/

対　象　中小・小規模事業者

主　催　愛知県商工会連合会・師崎商工会

お申込　下記申込書にてお申し込みください

セミナーで得られること

- ◆百貨店バイヤーの視点、
  「売れる売場」の判断基準と顧客心理
- ◆魅せ方の基本原則、
  見やすい・選びやすい・手に取りやすい売場づくり
- ◆商品の見せ方・伝え方、
  POP・ストーリー・写真・キャッチコピーの作り方、
- ◆売れる接客・販売トーク
  購買につながる説明・クロージング手法
- ◆ファン化戦略、
  リピート・口コミ・関係性構築の仕組みづくり

講師：岡田保久　氏
岡田保久中小企業診断士事務所代表



約28年間、大丸松坂屋百貨店にて販売促進担当、バイヤー、マネジャーとして従事し、全国1,000社以上の中小企業のマーケティング支援に携わる。食品製造業・小売業・卸売業・飲食業・サービス業を中心に、年間100社以上の事業者に対し、売上拡大、戦略立案、販路開拓、新商品開発、IT活用、各種施策活用など、実践的な「売るための」支援を行っている。

【参加申込書】FAX　0569-63-2141

事業所名		TEL	
受講者名			

※ご記入いただいた情報は本セミナーに関する運営のみに利用し、取扱いにつきましては、個人情報保護法に則り、厳重に管理いたします。