

## 【目的】

- ・職場のメンバー同士が気楽に話し合える話題をつくりたい
- ・実体験や経験をもとにした「商品紹介」や「おススメの言葉」を作りたい
- ・そういった言葉をメンバーが自主的に考えるようになってもらいたい

## 【提案するセミナータイトル・概要】

### 商品を通じた“絆づくり”～ みんなで楽しむ「試食会」・「商品研究会」

---「チームワークや自主性を高める」と今、大変注目されているのが商品を中心に置いた“社内イベント”。それぞれの意見を出し合うことで互いの考え方がわかるようになると共に効果的な商品アピールのアイデアも出る一石二鳥の取り組みです！



## 【参加者】

- ・社内のコミュニケーションがあまり無い職場のリーダー
- ・より効果的な商品紹介の仕方を模索している方
- ・一般の社員 / 店員さんに積極的に経営に参加して欲しいと思っている方

## 【参加者の得られる成果（ゴール）】

- 1) メンバーの誰もが話しやすいテーマの作り方がわかるようになる
- 2) 出てきたアイデアを商品アピールに活かす具体的な方法がわかるようになる

## 【セミナー内容案】

所要時間：90～180分

(※ 実践の時間をどれだけ取るかによって変動します)

- 1) 会社や商品の話題を中心に、みんなでコミュニケーションをとろう
- 2) 事例～「まず自分たちが楽しむこと」が大切な理由～ 大手GMSの悩み
- 3) 事例～ 自社商品と市販品の“飲み比べ会”が、みんなの元気につながった企業の話
- 4) 事例～ 試食会をもとにつくった“対戦レポート”がおもしろいハンバーガーショップ
- 5) 試食会・商品研究会を「写真」や「動画」でレポートしよう！

## 【担当講師 略歴・連絡先】

担当講師：「ことのは塾」(有限会社 ビーサイド・ライブ) 山梨栄司(やまなし えいじ)

1972年 静岡市生まれ。有限会社ビーサイド・ライブ 代表取締役

横浜国立大学 教育学部卒業後、マーケティング企業勤務を経て、2003年に独立。

“効率”だけではなく、「好き」、「楽しい」、「熱くなる」などの“想い”を大事にしたマーケティングで、数多くの企業・店舗の目標達成を実現している。得意分野は「顧客コミュニケーション」。

商品や仕事に込めた“想い”を伝え、お客様と対話することで「応援される商品」を作り出していく手法に定評がある



<https://kotonoha-juku.co.jp/>

(「ことのは塾」と検索して下さい)

連絡先：〒424-0862 静岡県静岡市清水区船越東町 200-5

TEL：054-353-9867 Mail：start@kotonoha-juku.co.jp