

売上が“勝手に”上がる店舗のつくり方 — 共感力が接客と数字を変える —

参加費
無料

定員
20名

【セミナー概要】リピートが増える、選ばれる理由は、「あなたから買いたい」かどうか。売り込まなくても、なぜかお客様が戻ってくる店には共通点があります。本セミナーでは、売上が“勝手に”上がり始めた店舗のリアルな変化と、すぐに使える「教えたくない11の実践」をお伝えします。

日時

2026年 **9** 月 **7** 日(月)
14:00～16:30(受付 13:30)

会場

パフィオうわじま・1階多目的室
宇和島市鶴島町 8-3
(裏面のセミナー会場のご案内をご参照ください。)

以下のような方におすすめの内容です！

- ☑ 店舗経営をする中で、リピートし続ける「ファン」を増やしたい方
- ☑ 新規客、紹介客を増やす秘策を知りたい方



【講師】 茂木 久美子氏 株式会社グローバルゲンテン代表取締役

【講師プロフィール】

・元・新幹線車内販売トップセールスで、全国講師派遣会社でも年間講演数トップクラスの人気講師。新幹線内で平均 6 万円の売上に対し、1 日 53 万円・年間 4,000 万円を達成。25 歳で約 2,500 名を束ねる教育チーフに就任し、人材育成や商品開発も経験。「売らずに売れる仕組み」を現場で体得する。現在は“人が価値になる現場”をテーマに、「現場と経営者の両視点」や「売り込まずに選ばれる人・店づくり」などを講演。成功だけでなく失敗談も率直に語り、“心の在り方”を伝えるのが特徴。参加者からは「仕事への向き合い方が変わった」など高評価を得ている。研修では独自のメソッド KARAWARI「殻を割る」を展開し、これまでになかった新しい感覚を提供することで具体的な行動変化をもたらしている。



申込方法 WEB もしくは FAX にてお申込みください。

① WEB でのお申込み URL または 2 次元バーコードからお申込みください。

https://direct.jfc.go.jp/w112_SeminarApply?id=906af58a-6a73-4745-8962-bee739c425ae

② FAX でのお申込み 参加申込書をご記入の上、下記の番号まで送信してください。

FAX : 0895-24-5765

※番号のお間違いにご注意ください。



開催日 9月7日(月)

申込締切 8月28日(金)

「経営課題解決セミナーin 愛媛（宇和島会場）」セミナー参加申込書 申込日 年 月 日

(ふりがな) ご氏名				性別	男・女
	生年月日：大・昭・平 年 月 日				
(ふりがな) 会社名・屋号					
ご住所 (営業所)	〒		業種		
お電話	(営業所)	-	-	創業年月	年 月
	(携 帯)	-	-		
個別相談	日本公庫への相談				
	☐ 希望する ☐ 希望しない				

※定員になり次第、お申込みを締め切らせていただきます。定員を超えた場合は、お電話でご連絡を差し上げます。当方から連絡がない場合、申込受付は完了しておりますので、直接会場までご来場ください。

※記入いただいた情報については、日本公庫並びにセミナーを主催、共催、協力、協賛及び後援する各機関（以下「セミナー主催機関等」といいます。）において、次の目的のために利用いたします。お客さまは、日本公庫がセミナー主催機関等に対して次の目的のために当該情報を提供することについて、あらかじめ承諾するものとします。

①本セミナーの実施、運営 ②アンケート実施等による調査・研究及び参考情報の提供 ③融資制度等のご案内のためのダイレクトメールの発送等（任意）

【③の利用目的につきましては、任意です。同意されない方は、次の口に✓をつけてください。】

☐ 日本公庫が③の利用目的で利用することに同意しません。

<プログラム>

1. 基調講演

(1) 14:00~14:10 開会の挨拶・講師紹介

(2) 14:10~15:50 講演

**「売上が“勝手に”上がる店舗のつくり方
— 共感力が接客と数字を変える —**

15:50~16:00 質疑応答

2. ご案内

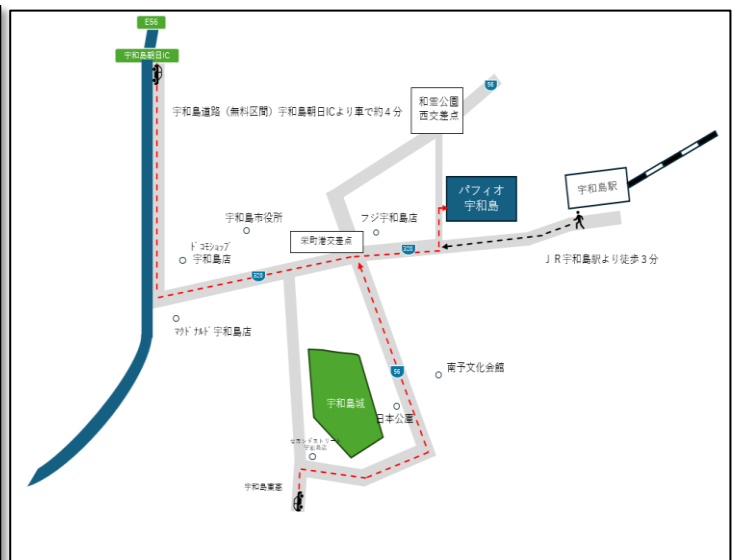
(1) 16:00~16:05 日本公庫からの情報提供

(2) 16:05~16:10 閉会の挨拶

3. 個別相談会（事前予約制）

16:10~16:30

<セミナー会場のご案内>



セミナーに関する
お問い合わせ

日本政策金融公庫 宇和島支店(担当:佐藤、香川)

TEL:0895-22-4766 FAX:0895-24-5765