

2025年7月11日

ステップ研修1～6受講済みの皆様

JU 愛知小売振興委員会

実践研修のご案内

－身近にある新規顧客獲得方法を知るために－

本年初めて導入することになった実地研修では、これまで学んだ接客の技術を活用して、全く新しいイベントを通じて、新規顧客を開拓する方法を学びます。
現在、個人の店、企業では信頼を勝ち得るのは難しい状況です。そこで、業界団体として社会的評価のあるJUというブランドを活用して、イベントに参加する機会を作りました。新規顧客を作るには、1回や2回のチャンスで出来るものではなく、長期的な計画が必要です。今回は、その最初のステップを実践的な研修で学びます。

但し、この研修を受けたからといって明日から新規顧客ができるわけではありません。本当の顧客とは信頼関係があり、長年にわたって共にビジネスができる相手です。単なるリピーターではありません。そのような顧客を作るには少なくとも3年以上かかります。そのため、顧客を作る手法を学ぶ実践の場として、イベントも今年から5年を計画しています。その始まりが本年のこの研修です。

この機会に、良い関係を築ける顧客を作るための方法をぜひ学んでください。
詳しい説明は、8月19日(火)の第1回研修で行います。皆様の参加をお待ちしております。

具体的スケジュール

	形式	内容
第1回 8月19日(火)	座学 2時間	自らの「良さを伝える」基本と戦略 ※第2回イベント選択AかBかの希望提出
事前打ち合わせ 各1～2回	リモート 予定	・具体的に何をするかを計画、役割分担等 ※日程は各選択の参加者内で決定
第2回イベント ・選択A〔野球〕 10月25日(土) 予備26日(日) ・選択B〔サッカー〕 11月29日(土)	実地 〔屋外〕 終日	イベント会場で「信頼を得る」を実践 ※原則、選択AかB いずれかを選択。 (両方選択も可。実地研修日が都合の悪い場合は事前に事務局に相談すること。)
事後振り返り イベント翌月中	リモート	・報告書のまとめ方：内部向けと外部向けの違い等 ※日程は各選択の参加者内で決定
第3回 2026年 3月17日(火)	座学 2時間	「成果」をチェック、次にどう生かすか 発表とまとめ