

平成 27 年 4 月 2 日

～Next Generation～ 大学生向け 推奨販売員(デモンストレーター) 研修会を拡大中

セールスプロモーション人材サービス事業(推奨販売員派遣)を行っている cobic 株式会社(本社京都市中京区、代表取締役社長:岡野泰也)は、今春入学する新入生を含めた大学生を対象とした推奨販売研修会を開催致します。少子高齢化が重要な課題として叫ばれる昨今、これからの社会を担う大学生に「社会人の心得」「流通業の喜び」「社会貢献」を肌で実感して頂きながら成長して頂くサポートをおこなっていきます。

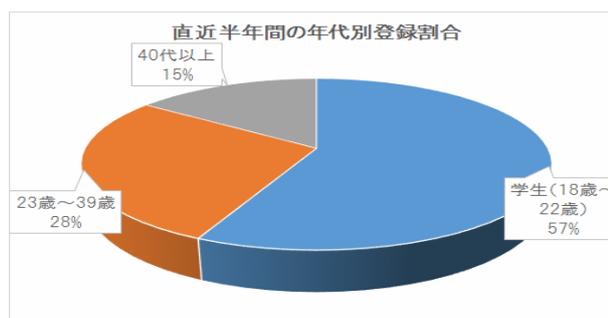
推奨販売(マネキン)業界は世間的にも 40 歳代以上のベテランスタッフの比率が高い傾向があります。当社では未経験の大学生であっても推奨販売スタッフとして能力を引き出し、スキルを身につけるための研修制度をはじめ、実際の就業現場でのフォローを実施するなど、学生スタッフの育成のための施策に力を入れています。経験を積んだスタッフにはインストラクターとして後輩を指導する立場になることもあります。

今回の研修会などの施策により、大学生スタッフの稼働を高め、学生時代に当社のスタッフとして身につけたスキルや考え方を活かして社会で活躍できる人材育成に貢献していきたいと考えています。

◆cobic年代別登録人数

【現状のスタッフの登録状況】

属性	直近半年間の登録人数
学生(18歳～22歳)	808
23歳～39歳	395
40代以上	215
合計	1,418



年代別登録割合をみると、学生の登録人数は全体の57%を占めています。

◆学生スタッフの育成のメリット

企業側メリット : 爽やかな印象を訴えたい商材の PR/販売に向いている
展示会や企業イベントに活用できる

学生側メリット : 学業のスケジュールにあわせ仕事ができる
接客・販売員としてのスキルが身につく

◆大学生スタッフの研修会概要

社会人として常識や、アルバイトであってもお金を得てやる仕事はプロであるという意識付けを行います。責任感や使命感を持って仕事に臨む為の考え方について時間を掛け、丁寧に教育します。

○座学

「流通業の発展に寄与することで社会性ある事業を創造する」という理念を元に働くことへの目的を理解して頂きます。

・推奨販売の意義

流通業の中で推奨販売の目的・位置づけを理解して頂きます。

・推奨販売の概要

当日の流れ・店舗様とのレレーション・エンドユーザーへの対応手法を理解して頂きます。

○ロールプレイング

・基本マナー：「挨拶」「言葉使い」

・販売ノウハウ：「呼び込み」「アプローチ」「セールストーク」「クロージング」

弊社優良スタッフによるロープレクチャーを交え、より実践的な技術も習得して頂きます。

○座談会

・弊社優良スタッフを交え「推奨販売の喜び・難しさ・やりがい」など経験を基に語って頂き、より理解を深めて頂きます。

○OJT

・弊社社員・優良スタッフが店舗に巡回し、実践での指導を行います。

◆cabic株式会社 会社概要

社 名：cabic株式会社

事業内容：セールスプロモーション、イベントキャンペーン等のスタッフ派遣等

設 立：1987年7月1日

資本金：87百万円（株式会社メディアフラッグ 90%保有）

代表者：代表取締役社長 岡野泰也

本社所在地：京都市中京区烏丸通六角上ル饅頭屋町617 六角長谷ビル8階

従業員数：22名（2015年1月1日現在）

Web URL：http://cabic.jp/

■本件に関するお問合せは次のご連絡先にご連絡ください。

cabic株式会社 営業促進部

TEL:075-257-6868 / FAX:075-211-2647 / E-mail:info@cabic.net