

ルール石川（石川 修一）

セールストーク・営業研修 講師

実演販売士歴 30 年。実演した商品は 4,600 品目超、イベント出演は約 5,500 回。テレビ通販・店頭・催事の現場で「その場で売る」ことだけをやり続けてきた、現役の実演販売士です。

放送作家として『マジカル頭脳パワー!!』『ポキャブラ天国』『ウッチャンナンチャンのウリナリ!!』などを手がけたエンタメ出身。売れるトークを「センス」で終わらせず、笑いと理屈の両方で分解してお渡しします。

家電量販店の販売員、メーカーのショールームスタッフ・営業職、商工会・団体の経営者向け講演、そして通販プレゼンター。「売る立場」であれば業種を問わず、その日から使える形に落として研修しています。



▶ 「今日から使える！セールストーク講座」ホール講演より

4,600 品目超

実演した商品数

5,500 回

イベント出演実績

30 年

実演販売士歴

■ お受けしているセミナーの 3 本柱

- ① **販売員・接客／ショールーム研修** 家電量販店・メーカーショールーム向け。足を止めさせる導入トークと、体験させて納得させる見せ方。指定価格商品・高単価商材の売り方も。
- ② **法人営業・BtoB／経営者向け講演** メーカー・商社の営業職向け研修と、商工会・業界団体での経営者向け講演。「値段を下げずに選ばれる」伝え方を、実演の理屈で解説します。
- ③ **ライブコマース／通販・テレビショッピングの話し方** ショップチャンネルでの完売実績をもとに、出演ゲスト向けのトークトレーニングも担当。生放送の尺の使い方から TikTok ライブのコメント対応まで。

〔 3 本柱に共通する軸 〕

機能を売らず、その機能が連れてくる暮らしを売る。スペックを生活の価値に翻訳し、ストーリーで聞かせて購買意欲まで引き上げます。

〔 お呼びいただいている場 〕

- ・家電量販店（ヤマダ電機・ケーズデンキ等）の販売員研修
- ・大手メーカー（Panasonic 等）のショールームスタッフ・営業職研修 / 住宅設備・商材メーカーの営業研修
- ・商工会・商工会議所・業界団体の経営者向け講演
- ・通販・ライブコマースのプレゼンター／演者研修（通販番組出演ゲスト向けトークトレーニング等）
- ・全国接客コンテストの審査員

■ 主なセミナー・研修実績

実演販売士歴 30 年で培ったセールステクニックを、業態ごとのニーズに合わせて「即実践できる形」に落とし込んでお伝えしています。

〔 家電・住設・通信 〕

- ・ヤマダ電機 販売員向け 売り方セミナー
- ・ケーズデンキ 販売員向け「指定価格商品 売り方セミナー」
- ・Panasonic ショールームスタッフ向けセミナー
- ・SoftBank・Y!mobile 契約サポートスタッフ向けセミナー

〔 通販・小売・飲食・アパレル 〕

- ・西川（布団） 通販プレゼンター向け 通販特化型セールストーク・見せ方セミナー
- ・エルグワン（アパレルメーカー） ブランド価値だけで売らない。デザインと機能性を、着る人のストーリーに乗せて伝えるセミナー
- ・DONQ（パン） 店長・社員向け 商品価値を伝えるトークセミナー
- ・セブン-イレブン 全国フランチャイズオーナー向け 接客セミナー
- ・セブン-イレブン 全国接客コンテスト 特別審査員

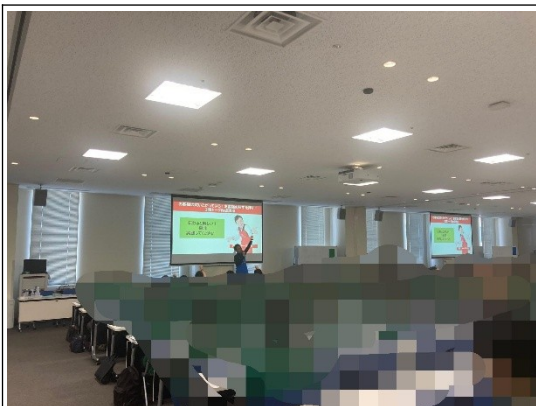
〔 BtoB・法人営業・経営者向け 〕

- ・出光石油 営業職向け BtoB 営業トークセミナー
- ・岩瀬産業 営業職向け 住宅商材 営業トークセミナー
- ・株式会社コパ・コーポレーション 新人実演販売士 研修講師（2020～2023 年）

〔 ヘルスケア・美容 〕

- ・リサウンド（補聴器メーカー） 今日から実践できるセールストーク術 / 短時間で商品の魅力を伝える話し方
- ・イナータス（化粧品メーカー） 美容部員向け 美容商材特化型セミナー
- ・ハホニコ（サロン用品メーカー） 営業職向け 美容商材特化型セミナー
- ・マツモトキヨシ 新人社員向け コスメ・サプリメント実演セミナー
- ・日本医師会所属 歯科医師向け 自由診療サプリメント 販売促進セミナー

ほか多数。企業様・受講者様のご要望に沿ったオリジナルレジュメで実施いたします。



▶ コンビニフランチャイズオーナー向け 接客セミナー（事前に集めた「悩み」から構成）



▶ イナートス（化粧品メーカー） 美容部員向け セールス台本活用講座

■ メソッド：三感話法 — 共感・実感・感動

実演販売士がセールス台本を組むときに使う伝統的な構成法「序・破・急」。これを一般の方にもそのまま使えるよう三感話法に置き換えて、トークスクリプトの作り方までレクチャーします。

- ・ **序** → **共感**：今お使いの商品でお客様が抱えている悩みを、具体的な言葉にして共感を得る
- ・ **破** → **実感**：その悩みを覆す新機能を、お客様の生活ストーリーに合わせて実演し、その場で解決してみせる
- ・ **急** → **感動**：この商品を手にした先の明るい未来（メリット）まで提案し、「買わずにいられない衝動」に変えて即決させる

業種を問わず、この3ステップに商材を流し込むだけで台本が立ち上がります。研修では受講者ご自身の商材で、その場で1本組んでいただきます。

■ 講師スタイル

- ・ レジューメは毎回オーダーメイド。商材・受講者層・課題を事前にヒアリングして構成します。
- ・ 座学で終わらせず、その場でロープレ・実演をしていただく体験型。
- ・ 30年の現場で「スベった話」まで含めて話せるのが強み。笑いながら覚えて帰れる時間にします。

実演販売士 ルーブル石川氏	ロールプレイング	
	グループワーク	営業がお客様役となり発表
【得意先コメント】 感情豊かで情熱的な説明で脳が活性化され刺激になりました。 序、破、急の大切さを学んだ。日々の接客で活かしていきたい。	グループワーク	
「私はトップセールスだ！」		
5段階評価で高評価 なんと平均4.9！		

▶ Panasonic 商材研修より。グループワーク＋ロールプレイングで、その場で言わせて、体に入れます

■ 受講者の声・評価

5段階評価で平均 **4.9** (Panasonic 商材研修 受講者アンケート)

「感情豊かで情熱的な説明で脳が活性化され刺激になりました」
「序・破・急の大切さを学んだ。日々の接客で活かしていきたい」

■ ライブコマース／通販・テレビショッピングの話し方

店頭で売る技術と、カメラの前で売る技術は別物です。ショップチャンネルでの出演・完売実績と、ライブコマース演者としての現場感を、そのまま研修に落とし込みます。

〔出演・指導実績〕

- ・ショップチャンネル ゲスト出演。担当商品で完売を複数回記録
- ・ショップチャンネル出演ゲスト向け トークトレーニング講師
- ・auPAY マーケット「ライブTV」 ライブコマース演者として出演
- ・西川（布団） 通販プレゼンター向け 通販特化型セールストーク・見せ方セミナー



▶ ショップチャンネル出演より。生放送の尺の中で、完売までを組み立てます



▶ auPAY マーケット「ライブTV」ライブコマース出演より。家電から生鮮まで、実演・実食・クロージングを1人で

〔お伝えする内容〕

- ・ショップチャンネル型の尺設計。ひと回しの中で、何秒おきに値段へ戻すか
- ・カメラの向こうの1人に伝えるための言葉の置き換え
- ・触れない相手に、質感・重さ・音をどう渡すか（実演販売士の見せ方をカメラ用に変換）
- ・TikTok ライブ：コメントを拾いながら流れを壊さない交通整理
- ・「残りわずか」を煽りにせず、実況として成立させる言い方
- ・立ち位置・手元・商品の置き方。画角の中でふるまい
- ・演者とMCの役割分担、ゲスト・メーカー担当者の乗せ方

■ レジューメ例：業種を問わず使えるテーマ

企業様・受講者様のご要望に沿って毎回組み直しますが、業種を問わずご依頼の多いテーマです。

① 新規のお客様に「この人から買いたい」と思わせるヒアリング術

- ・まず信頼を勝ち取る。「売る人」から「本当の悩みを相談できる人」へ立場を変える
- ・褒めるのではなく、「気づいてあげる」。観察をそのまま言葉にする技術
- ・商品知識は、語るためではなく「聞く精度」を上げるために使う
- ・「今日は買わなくていいです」が、なぜ一番売れるのか

② 客単価アップー 単品売りからセット・上位モデルに切り替える話法

- ・「まとめて安い」で売らない。単品では解決しきれない理由を先に置く
- ・お客様に足し算をさせず、こちらが引き算で見せる提案の型
- ・「あと1つ」を出すタイミングは、クロージング後ではなくヒアリング中

③ 販売店・サロンへの提案ー BtoB 営業トーク

- ・取引先が本当に気にしているのは「商品の良さ」ではなく「回転率と自店の利益」
- ・デモの順番設計：使う前と使った後を、その場で見せる。イメージさせる。
- ・価格ではなく"買い戻せる時間・手間"で語るコスト換算話法

④ 店頭・売場の新人／販売員向けー 実演接客セミナー

- ・売場3秒で足を止めるファーストトーク
- ・店頭でお声掛けから商談、購入まで持ち込む3段階トーク

■ 専門ジャンル：美容・化粧品

上記に加えて、美容ジャンルに限っては商材知識の面からも踏み込んだ研修をお受けしています。

- ・日本化粧品検定1級 / コスメコンシェルジュ
- ・化粧品の商品開発・コンセプト監修（自社ブランド含む）
- ・化粧品／美顔器・美容器具／サプリメントの実演販売実績多数

① 化粧品メーカー 美容部員向けー 高単価スキンケアの提案トーク

- ・SPIN 話法をベースに、「肌悩みをお客様自身の言葉にさせる」ヒアリング設計
- ・受講者層に合わせ、専門用語・ビジネス用語を使わない構成に調整（例：60代中心の美容部員向け）
- ・成分の"うんちく"を、売り文句ではなく信頼に変える伝え方

② 美顔器・美容器具 実演メソッド

- ・「効果を言う」のではなく「差を見せる」フレーミング
- ・実演販売士が使う比較デモの作り方（ビフォーアフターの可視化）
- ・薬機法に配慮しながら、それでも伝わる言い換え表現

■ 対応可能形式

- ・時間：60分／90分／半日／終日
- ・形式：集合研修・オンライン・店頭同行・ロープレ審査／コンテスト審査員
- ・人数：マンツーマンレッスン・少人数（～20名）～大人数（100名以上・会場MC兼務も可）

■ お問い合わせ

ルーブル石川（石川 修一） 実演販売士／セールストーク講師

HP：<https://louvre-ishikawa.com>

セミナー・研修のご相談は、上記HPのお問い合わせフォームよりご連絡ください。