

3月7日

販売・接客向上委員会～志高きセールスパーソンが集う勉強会～

第19回 「親睦会」

今回、新たな取り組みとして販売・接客向上委員会の企画・運営をエム・イー・ジー株式会社の若手メンバー主導で行い、委員会を開催する運びとなった。

そして販売・接客向上委員会を運営するにあたって、改めてその目的や今後どうしていきたいかを話し合った結果、

エム・イー・ジーの強みとして販売・接客スキルが高い人が多い！そこでファッション、食品など違う売り場のスタッフ同士がそれぞれ新たな知識や考え方をシェアし合い、そして積極的に学べるきっかけになる場にする

これを軸とし若手メンバーで初企画、運営をする第19回目は・・・

親睦会

この販売・接客向上委員会はエム・イー・ジーの内勤（若手メンバー）の力だけでは開催できません。最も参加して下さるスタッフの方々のお力が必要なので、今回は今後スタッフの皆さんとより良い委員会を開催していくにあたってお互いを知り、興味や関心を持ち、気軽に意見交換し合えるような関係性になっていきたいということで楽しくゲームやクイズ大会をしながら親睦を深めていく。

☆スケジュール☆

- | | |
|-------------|-------------------------|
| 13:00～13:15 | 挨拶・チャット説明
↓（グループ分け） |
| 13:15～13:30 | 自己紹介・ゲーム説明
↓ |
| 13:30～14:00 | ゲーム【ワードウルフ】
↓（全体に戻る） |
| 14:00～14:45 | クイズ大会【豪華景品あり】
↓ |
| 14:45～15:00 | 優勝者発表・挨拶 |

～ 各グループで自己紹介・ゲーム【ワードウルフ】～

2グループに分かれ、それぞれ自己紹介。その際に事前に決めていたテーマについて話してもらい、それについて順番に一人が質問（掘り下げ）をしていく。

テーマ「最近の楽しかったこと・うれしかったこと」

ゲーム【ワードウルフ】とは？

ワードウルフとは、みんなでお題について制限時間内に雑談をして、その雑談の中で「みんなとは違うお題」を与えられた少数派（ワードウルフ）の人を見つけ出すというゲーム。

例 A子 ⇒ いちご B子 ⇒ いちご

C子 ⇒ りんご D子 ⇒ いちご C子が少数派（ワードウルフ）

みんなの会話をヒントに、自分が多数派なのか少数派（ワードウルフ）なのかを探っていくと同時に、自分と違うワードについて話している人を見つけなければならない。そして自分が少数派（ワードウルフ）だと気が付いたら、それをバレないようにふるまわなければならない。そして最後に少数派（ワードウルフ）は誰かを投票し、少数派（ワードウルフ）の人に票が多ければ負け、誰も投票していなければ少数派（ワードウルフ）の勝ちになる。

なぜ今回このゲーム（ワードウルフ）にしたかというところ・・・

必然的に何かを喋らないと成り立たないゲームで、なおかつ相手に興味を持つ行為ができるゲームだったため。グループの全員と話す機会が持てるため、関係性がより深まる機会になると感じた。

実際の様子 ↓↓



際どい質問が飛び交い、自分が不利になってしまう回答をしてしまう場面も・・・。

緊張感とドキドキ感が両方楽しめて、参加者たちも自然と笑顔に♪

以前よりスタッフ同士の距離が近づき、より仲が深まったとても有意義な時間でした！

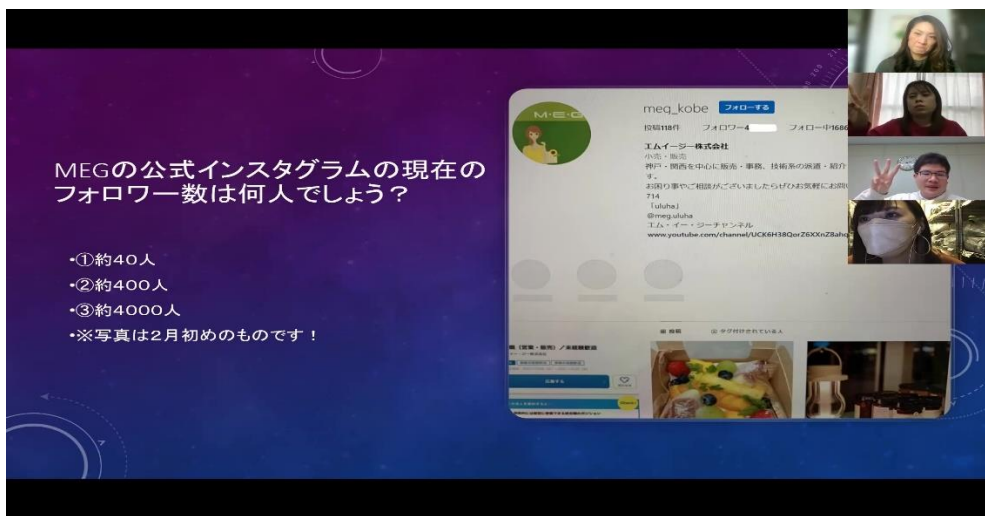
～ クイズ大会 ～

クイズ大会では優勝者には豪華景品付きなどの参加者が面白い・楽しい・嬉しいと思っただけのような内容のものを企画。

クイズの内容としてはエム・イー・ジーに関する内容の他にファッション、PANYA 3、お酒についてなど関連のあるクイズを作成。よりエム・イー・ジーまたはそれぞれ各分野の知識を学んでいただけるような内容にした。

※クイズの内容は第 19 回販売・接客向上委員会レジュメに掲載。

実際の様子 ↓↓



クイズ大会では景品を懸けての個人戦！珍回答など個性溢れた回答が出揃い、全員で大盛り上がり♪内勤は盛り上げ役に徹し、普段静かな若手男性メンバーも頑張っていました！

委員会を終え、参加者の方の感想♪

- ・ゲーム、クイズが多く、景品も出るとのことで楽しかった
- ・2時間が少し長いように感じた。時間いっぱいスムーズな話し合いがしたい。

まとめ

今回初めての若手メンバーでの企画・運営だったが、時間配分や企画の進め方、また参加者の反応などを見ながらその場をまとめるなど実際にやってみるととても難しく、より回数を重ねて慣れていかなければならないと感じた。また事前準備の大切さ、話し合いでの疑問点の解決など企画・運営の仕方というのを学べる機会であった。そしてスムーズに運営するというのも大事だが相手の立場（参加者）に立ち、どうしたらもっと盛り上がるのだろうと考え、それを常に意識することも今後の課題である。

エム・イー・ジー株式会社
Uluha 事業部 吉田 瑞季

