

参加
無料

ベーカリー部門特化の無料セミナー まなびツアー25-26

26年1月宮城/2月東京/3月北海道

開催日時

2026年 **1月28日(水)** **NEW** **仙台**

東北石川食料(株)加工センター

仙台市営地下鉄東西線「卸町駅」北口より徒歩16分

2026年 **2月17日(火)** **NEW** **東京**

カネ力食品株式会社 本社

東京メトロ有楽町線「江戸川橋駅」A4出口より徒歩5分

2026年 **3月25日(水)** **NEW** **札幌**

カネ力食品株式会社 札幌支店

札幌駅より徒歩6分／大通駅より徒歩3分

時 間 / 10:00～16:00 (途中入退場可)

参加料 / 無料

対象者 / **パンと教育に携わる全ての人**
(現場従業員・本部・人事ご担当者様 等)



おかげ様で

2025年11月埼玉開催
追加日程も満員御礼！

他開催地のお申込みも
お待ちしております

詳細・お申込み方法

【お申込み】

お申込みは下記URLから 又は右記のQRコードの読み取りをお願いいたします

<https://base.form.kintoneapp.com/public/base-free-trialseminar-manabitour25>

登録は参加希望者お一人ずつ入力をお願いいたします

【受講人数】

1企業様あたり10名様まで それ以上はご相談ください

パートナー・アルバイト・新入社員の皆様が参加される場合

本部の方は引率をお願いいたします

【申込締切】

各会場開催日の1か月前



※最小催行人数に満たない場合、開催を中止させていただく場合がございます。その際、お申込み者様へは別途ご連絡いたします。
※会場の都合により、開催場所・日時が変更となる可能性がございます。最新情報は、お申込み後にご案内いたします。

株式会社ベーカリーシステム研究所 TEL03-3256-9071 久保田 西村 お気軽にお問合せください

Base
Bakery System Experts

スケジュール	研修タイトル
10時00分～11時00分	製造研修体験版 自己流は卒業！ 1時間で学ぶ丸めの理論・コツ・指導方
丸めについて理論（なぜパンは膨らむのか・なぜ張らせるのか・正しい張らせの状態とは・張らせないとどうなるか）と実践（丸め3段階＋俵型）を行います。 これから指導する方、これから丸めを学ぶ方など様々な立場の方におすすめの内容です。	 
11時15分～12時30分	売場研修体験版 もう迷わない！ 30分でパッと作る手書きPOP
手書きPOP入門編 お客様に響くPOPを素早く作成する方法をお伝えします。 実際にキットを使って手書きPOPを1枚完成していただきます。 明日からすぐに使えるキャッチコピーは手書きPOPだけでなく、店内アナウンスや試食販売にも役立ちます。 小売り業界には欠かせない『売る』を学ぶ講座です。	
12時30分～13時00分	カネカ食品株式会社 オリジナル商品のご紹介 季節商材（冬向け商品他）
	※東京・北海道のみの実施となります
市場情報を背景としたアプリケーションを通じて季節商材（チョコレート・ドライフルーツ・惣菜フィリング）をご紹介します	
13時00分～13時45分	昼休憩と商品試飲 又は ご商談会 ※お弁当をご用意しております
	 ①北海道の生乳100%、PUR NATUR社製法を基に、コクがありながら後味スッパリしたパンの味を邪魔しない牛乳『パン好きの牛乳シリーズ』 ②ベーカリーに特化したレトルトスープ『パンにプラススープ』 ③アーモンドの食感も楽しめる！具入りオリーブオイル『オリーブoil de アーモンド 80g』
13時45分～15時15分	マネジメント研修体験版 新入社員の離職率削減を目指すオンボーディングとは
入社する新入社員・中途社員・パートナールバイトさんの『即定着化』『即戦力化』を実現する為に必要なスキルとして、近年オンボーディングが非常に注目されています。OJTと合わせてどのようなオンボーディングが必要かワークを通して一緒に考えましょう。 質疑応答では貴社教育プランのご相談もお受けします。 （※本部教育担当者・OJT担当者・パートリーダ等すべての方が参加できます）	
15時15分～16時00分	質疑応答 ご商談会

※セミナー内容は一部変更になる場合がございます

受講者の声（3時間以上の有料セミナーを受講した感想）

◆製造研修（丸め理論とコツ）

今日の感想を記入してください（どんな気づきがありましたか）
 自分自身、製パン学校に通っていた為、丸めに関しては「自分」が得意で、
 丸めは普通に出来たが、本日は丸めは経験が浅いので丸めの原理を
 知り、丸めは非常に難しいのだと、丸めのコツは（初めは思い出し）
 丸めやすく説明していただいた様にスタッフにも説明しようと思います。

◆販売研修（セールストーク※）

今日の感想を記入して下さい
 セールストークと店内アナウンスを練習してみた。どちらもよく商品のことを知ってその情
 報を厳選しながら話すことが必要であることを学ばした。商品の特性は今まで
 でも話してはいたが、そこからメリットを伝えることが出来ていなかったが、これか
 らはメリットを考えてお客様の興味を引けるようなセールストーク、店内アナウンスを実践
 していきたい。また、やはり発声の練習もしたが、お店でも実践できる場面があ
 ると思うので積極的に挑戦していきたい。発声は明るく元気に出来たと思います。

※キャッチコピー作成については手書きPOPとセールストークは共通の内容になります

◆マネジメント研修（オンボーディング）

・もし前々この研修があれば良かったなと思います。
 ・3年以内に新入社員が入ることに正直少し指導で苦労はして
 いましたが、今回の研修のおかげで、まず新入社員に対
 しての安心感を与え、見守りをしていく、目標の設定など、勉強になる
 ことはありました。ありがとうございました。

店舗メンバー也大歓迎！

初心者OK/学びなおしOK/指導方法の相談OK
 お気軽にお越し下さい



会社HPはこちら