

「顧客心理」視点から学ぶ！ 売るために必要な『話し方』と『動作』

「EC サイト」による商品購入者が増加。「リアル店舗」の売上低下の一要因ともなっている昨今…。しかし、「販売員」の「人間力」で大きく売上を伸ばすことは可能です。そのためには「販売員」の「話術」や「コミュニケーション能力」の向上をお考えの企業様も多いはず。「顧客心理」「行動経済学」の視点から具体的な「話法」を、さらに「動作」(アプローチ・アクション)を、ベテランの実演販売士・販促コンサルタントが徹底解説します。

講演概要

- 「押しつけがましい話法」はかえって商品売れなくする
- お客様は「情報収集」のため「リアル店舗」にご来店されている…。そこが「ビジネスチャンス」となるため、そこで販売員が提供すべきことは？
- 「提案型の話法」だけではお客様は商品を選択できず、購入に結び付かない。
- YES といわせる話法・動作と NG な話法・動作とは？
- アプローチ～クロージングまでの流れ

講師

株式会社オフィス・ブーン代表取締役
実演販売士 販促コンサルタント

ふじさわ ふみひさ
藤沢 文学 氏



1969 年生まれ。大手化粧品メーカー、日用品、家電やノートパソコンなどの「実演販売」並びに、半導体・プリント基板関連業界や組み込み技術などの専門性が高い製品の展示会プレゼンターとして過去最高の実績を残す。さらに首都圏・関西で家具店・ホームセンターの実演販売の販促コンサルタントとして、実演販売と行動経済学並びに VMD の理論を導入した従業員研修・販促物作成・売場作りの指導を通して、単品売上実績・前年比 3998 % を達成。携帯キャリアのスタッフ研修、大手企業の社員研修をはじめ、各地の商工会議所等でも講演活動を行っている。

令和 6 年 **10 月 22 日 (火)** 18:30~20:30

受講料 無 料 **定員** 40 名 (管内小規模事業者等) *申込先着順 (1 事業所 2 名まで)

会場 あきる野ルピア 産業情報研修室 (あきる野市秋川 1-8 あきる野ルピア 3 階)

お問合せ ☎ 042-559-4511 あきる野商工会 *申込受付後に、受付完了のご連絡をいたします。

売るために必要な『話し方』と『動作』 受講申込書 10/15 まで 定員になり次第受付終了

<申込> 下記申込書に記入のうえ、FAX : 042-559-3282 または 商工会事務局へ

事業所名		電話	
受講者	①	FAX	
	②	所在地	

*申込書にご記入頂きました個人情報は、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本研修会に関する連絡の目的のみに使います。