

販売促進セミナー通販や
ネット販売に
負けない!

化粧品・包丁から家電まで、あらゆる商品を飛ぶように売る!

プロの実演販売士に学ぶ!

購買率を上げる! 接客話法と販促手法立ち寄るお客様・ためらうお客様を刺激して
財布の紐を開かせる!

セルフサービスが増える中、やっぱり売上を伸ばすのは、対面販売による「接客」です。お客様と直接会話を交わし、お客様のニーズを引出し、その要望に応える提案をすると顧客満足が生まれ、リピート客を増やす結果となります。そのためには、お客様を惹きつける話法や購買意欲を湧かせるテクニック・売り場や販促物の「演出」が必要です。

そこで、あらゆる商品を飛ぶように売り込むプロの実演販売士が、顧客心理学を活かした販売接客術について事例を交え伝授します。



講師

ふじさわ ふみさと
藤沢 文学

店頭や店内・催事・イベント・日頃の接客で役立つ!

- 行動経済学から学ぶ消費者の購買心理とは?
- 対面・実演販売で成果を上げるテクニック
- 販売現場での効果抜群の話法とは?
 - ・対面・実演販売で売上を倍増させる話法とは?
 - ・商品の機能・特徴・価格情報などの訴求ポイントを明確
 - ・「売る気」なく「売る」が販売の極意!
 - ・これが“YES”と言わせる「魔法のトーク」
- お客様はここを見ている! 第一印象の重要性
- お客様が思わず立ち止まる売場・POPとは?

【講座内容】

■ 藤沢文学の他のテーマ

「お客様を惹きつける 実演販売のテクニック」
「販売スタッフの育て方」他

(株)オフィス・ブーン 代表取締役
実演販売士・セールスプロモーター

1969年生まれ。「日本チェーンストアフェア」の催事販売要員に選ばれ、初めて対面販売を経験。以降、「販売員」の面白さが忘れられず販売員の道に進む。平成9年販売促進代理業の会社を創業し、化粧品・日用品・洗剤・製菓・酒造メーカー等との業務拡張に成功する。平成21年Office・Boon を設立。27年法人化。現在、実演販売士として現場で活躍すると共に、業界歴26年の経験をもとに、企業の実演販売士養成研修や各地の商工団体等のセミナー講師として活躍中。

* 120分

* 交通費は埼玉県「川越駅」から

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com

- ◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。
- ◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

※本企画の内容すべてにおいて、複製・転載・使用を禁止します。