

通販や
ネット販売に
負けない!

販売促進セミナー

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

実演販売のプロに学ぶ

顧客心理を
活かした

販売の極意

立ち寄るお客様・ためらうお客様の購買意欲を引き出し
財布のひもを開かせるテクニックを伝授!!

講師

ふじさわ ふみさと
藤沢 文学

(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。

■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

- ◆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

ネット販売を利用する人が増えていますが、対面販売の良さはお客様との接客会話から、お客様のニーズを引出し、その要望に合った提案をするため顧客満足度を高め、リピーターやファンを増やします。また、POPや陳列でもう一品買わせる工夫をすることで、客単価を上げることに繋がります。

そこで本講座では、消費税増税による買い控えや節約志向に走るお客様の財布のひもを開かせる、販売接客術と売場づくりについて事例を交え伝授します。

日頃の接客や催事・イベントで役立つ!

【セミナー内容】

- 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に
 - ・「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?

* 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