



通販や
ネット販売に
負けない!

実演販売手法を
日頃の接客に活かして売上げアップ!

顧客心理を
活かした

実演販売のプロに学ぶ 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!!

実演販売手法を日頃の接客に活かして売上アップ! 高齢化社会に合った販促手法も伝授!

対面販売の良さは、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すことに繋がります。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が必要です。本講座では、プロの実演販売士が実践している、顧客心理学を活かした販売接客術について事例を交え解説します。

講師 ふじさわ ふみさと
藤沢 文学 氏

(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。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。

【講座内容】

- 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?

日時 令和2年2月20日 (木) 14:00~16:00

会場 唐津商工会館 5階 502号室

定員 30名(先着順)

受講料 会員・小規模事業者 無料 / その他:2,000円

申込 下記申込書に必要事項をご記入頂き、FAXにてお申し込みください。

主催 唐津商工会議所 TEL:0955-72-5141

(2/20)「実演販売のプロに学ぶ 販売の極意」受講申込書

唐津商工会議所行 FAX▶ 0955-72-5146

申込日: 月 日

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名	
所在地			

※ご記入いただいた個人情報は、セミナー運営のほか、当所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。