

消費税増税で減った売上げを実演販売手法で挽回しよう！

立ち寄るお客様、ためらうお客様を刺激して財布のひもを開かせる！

実演販売のプロに学ぶ

売上が劇的に伸びる！ 販売の極意



店頭や店内・催事・イベントでの対面・実演販売手法とお客様を惹きつける売場・販促物の演出を伝授！

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。そこで本講座では、プロの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伝授します。

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が伝授！

講師 **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。平成21年オフィス・ブーンを開業。現在、実演販売士として現場で活躍すると共に、業界歴25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？

受講無料

日時 平成28年 **10月18日(火)** 午後**2時**～**4時**

会場 蕨商工会館 3階 多目的ホール A

定員 30名 (先着順)

申込 10月12日(水)迄に、TELまたはFAXにてお申し込みください。

TEL▶048-432-2655/FAX▶048-444-1785

主催 蕨商工会議所 中小企業相談所

* FAXは切らずに送信してください。

申込: 月 日

「実演販売のプロに学ぶ 販売の極意」受講申込書

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、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。