



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

通販や
ネット販売や
消費税増税に
負けない!

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!

日頃の接客に活かして売上アップ!

対面販売の良さは、お客様のニーズを引出し、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接客話法や購買意欲を掻き立てるテクニックが必要です。

そこで、あらゆる商品を飛ぶように売るプロの実演販売士をお呼びして、消費税増税に伴う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演出についてご指導していただきます。是非この機会にご受講ください。

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」の魅力に取りつかれ販売員の道に進む。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。27年法人化。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、講師としても活躍中。

【講座内容】

- 消費税増税に伴う消費者の購買心理を知る
- 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」 他
- 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 平成31年 1月28日(月) 午後2時~午後4時

会場 足利市坂西商工会 2階 研修室

申込 1月23日(水)までにお申込みください。

TEL▶0284-62-0346/FAX▶0284-62-7124

主催 足利市坂西商工会

受講
無料

FAX▶0284-62-7124 *FAXは切らずに送信してください。

月 日 申込

(1/28)「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。*3名からのお申込みは、本紙をコピーしてお使いください。