

「顧客心理」視点から学ぶ！

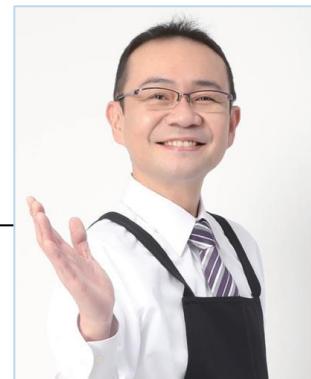
売るために必要な『話し方』と『動作』

「ECサイト」での商品購入者が増加し、「リアル店舗」の売上低下の一因ともなっている昨今…。しかし、「販売員」の「人間力」で大きく売上を伸ばすことは可能です。

本セミナーでは、「販売員」の話術やコミュニケーション能力の向上をお考えの企業様向けに、ベテランの実演販売士・販促コンサルタントが徹底解説！「顧客心理」や「行動経済学」の視点から、具体的な「話法」と「動作（アプローチ・アクション）」をお伝えします。

講演内容

- 「押しつけがましい話法」はかえって商品を売れなくなる
- お客様は「情報収集」のため「リアル店舗」にご来店されている…
そこが「ビジネスチャンス」となるため、そこで販売員が提供すべきこととは？
- 「提案型の話法」だけではお客様は商品を選択できず、購入に結び付かない
- YESと言わせる話法・動作と、NGな話法・動作とは？
- アプローチ～クロージングまでの流れ



講 師

株式会社オフィス・ブーン 代表取締役
ふじさわ ふみさと
藤沢 文学 氏
実演販売士・販促コンサルタント

日 時

2025年7月9日(水)
14:30~16:30

会 場

プラザ杉の子（大館市有浦 1-7-55）

受 講 料

無料（非会員 2,200円/税込）

定 員

20名（先着順）

締 切 り

6月30日(月)

主 催

大館商工会議所

商業観光課 TEL 0186-43-311



申込み用コード

講師プロフィール

1969年生まれ。大手化粧品メーカー、日用品、家電やノートパソコンなどの「実演販売」並びに、半導体・プリント基板関連業界や組み込み技術などの専門性が高い製品の展示会プレゼンターとして過去最高の実績を残す。さらに首都圏・関西で家具店・ホームセンターの実演販売の販促コンサルタントとして、実演販売と行動経済学並びにVMDの理論を導入した従業員研修・販促物作成・売場作りの指導を通して、単品売上実績・前年比3998%を達成。携帯キャリアのスタッフ研修、大手企業の社員研修をはじめ、各地の商工会議所等でも講演活動を行っている。

----- 切り取らずにFAXしてください -----

【お申込み】大館商工会議所 行き FAX:0186-49-0556

事業所名			TEL	
参加者名		参加者名		
業 種	製造業・卸小売業・建設業・飲食業・不動産業・情報通信業・サービス業・その他			

※お預かりした個人情報は、本セミナーに関する確認・連絡・併せて参加者名簿の作成に使用させていただきます