

販売促進セミナー&交流会開催のご案内

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

通販や  
ネット販売に  
負けない!

プロの実演販売士に学ぶ

# 購買率を上げる! 接客話法と販促手法

立ち寄るお客様・ためらうお客様を刺激して  
財布の紐を開かせる!

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。

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接客販売術について事例を交え伝授します。



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・販促コンサルタント  
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】

- 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
  - ・「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** 平成29年7月27日(木)

[セミナー] 3:30~5:30 [交流会] 5:40~

**会場** 大曲エンパイヤホテル

**参加費** セミナーのみ 無料 / 交流会会費 3,000円(当日集金)

**申込** 7月25日(火)までに、TELまたはFAXでお申込みください。

TEL▶62-1262 / FAX▶62-1265

**主催** 大曲商工会議所 建設業・一般商業・サービス業部会

\* 切らずにFAXしてください。

月 日 申込

(7/27開催)「販売促進セミナー&交流会」 参加申込書

事業所名		TEL	
所在地	〒 -	FAX	
受講者名	▶	どちらかに ○を付けて ください。	( )セミナー&交流会に参加 ( )セミナーのみ参加
	▶		( )セミナー&交流会に参加 ( )セミナーのみ参加

\*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。