



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

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！



化粧品・包丁から家電まで
あらゆる商品を飛ばように売る
プロの実演販売士が伝授！

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！

実演販売手法を日頃の接客に活かして売上アップ！

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。

そこで本講座では、化粧品や包丁・まな板から家電まで、あらゆる商品を飛ばように売り込むプロの実演販売士が、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。

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 平成29年 9月 28日(木) 午後1時~3時

会場 鯖江商工会館 3階 中ホール

定員 30名

申込 9月22日(金)までに、TELまたはFAXにてお申込みください。

TEL▶0778-51-2800/FAX▶0778-52-8118

主催 鯖江商工会議所 商業部会

受講
無料

* 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。