

参加費無料

平成30年度 伴走型小規模事業者支援推進事業

売れる店・ 売れる営業の 絶対法則



『販売力・ 営業力』 強化セミナー

日常の意識と行動の 中身の総点検！

大手チェーン店との戦い、ネットショップという脅威に脅かされる昨今、小規模事業者が勝ち残っていくには『地域(商圏)の顧客に「私たちの店」と思ってもらえること』『地域に必要とされること』がキーポイントです。「自社・自社都合」を顧客に押し付けていませんか？「なんとかなるだろう…」と根拠のない期待を抱いていませんか？「マナー・行き当たりばったりではない！」と言い切れますか？本セミナーを通して日常の意識と行動の中身の総点検を図り、売上アップへ繋げていきましょう！

日時

11月13日(火)・20日(火)
午後6時～午後8時

平成30年

場所

上郡町商工会館
2階研修室

第1回目 11月13日(火)

テーマ:「顧客心理」を分からずして「商い」はできない!

～商いは「やるべき時にやるべき事をキチンとやれば報われる」～

- ①「商い(あきない)」とは、お客様を飽きさせないこと、自分自身が飽きないこと
- ②「買う」には必ず理由がある!
～購買心理と営業担当者の役割～
- ③売れる店・売れる営業担当者が「当たり前」にやっていること」に学ぶ
- ④「顧客心理」を分からずして「商い」はできない
～「顧客心理」活用術～

第2回目 11月20日(火)

テーマ:「勘と経験」からの脱却を図ろう。 販売・営業は科学である!

～マイナスの癖を改善して、プラスの習慣を身につけよう～

- ①販売力・営業力強化実践ポイント
＜売上アップに直結するポイント＞
- ②販売・営業を科学する
＜PPM分析・拡販余地分析でお客様を区分けする＞
- ③存在価値を高める「提案主導型」と「問題提起・解決型」の実践
- ④紹介客を生み出す「紹介者」こそ、最良の「上客」
＜口コミ戦略＞



講師 天崎 啓一氏

■兵庫県商工会連合会チーフアドバイザー
■N&Kネットワーク代表

大手流通業のフードサービス事業部にて店舗運営・スーパーバイザー・社員教育を担当後、コンサルティング会社に入社。同社にて人材活性化プロジェクトのリーダーとして、多くの企業内研修や公開セミナーの講師を担当する。その後、サービス企業の専務取締役として迎え入れられ、約2年半にわたって売上拡大と収益改善に取り組み、同社の立て直しを図る。現在、理論・原則やあるべき論ではない即効性のある具体的なコンサルティングをモットーとしたN&Kネットワークの代表を務める。研修においては、気づきを促し、やる気高める人間性あふれた講義においては定評がある。20年間にわたって、研修・セミナー受講者「居眠りゼロ記録」更新中。

お申込み
お問い合わせ

主催: 上郡町商工会

TEL:0791-52-3710 FAX:52-3833

〒678-1233 兵庫県赤穂郡上郡町大持278

http://www.kamigori.or.jp/