

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ
キャッチーな
「売場作り」と「販促物」の作り方

Office・Boon
株式会社オフィス・ブーン

【セミナー3】 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ キャッチーな「売場作り」と「販促物」の作り方

- ▶ 販売員の能力の向上には、現場経験を積みせなければならない期間が存在するためある程度の時間は当然必要です。いかに「具体的かつ実践的で有用な研修や指導」をしたとしても全員の能力を伸ばすというのは、本人の取り組み、理解度の差からそこに違いが出てきます。
- ▶ そこで「販売員」の能力をカバーする「売場力」で、お客様が足を止めやすいキャッチーな売場構築をするため、VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)の基本的な理論を学びつつ、キャッチーな販促物(POP作り・商品説明資料作り)と売場作り(陳列)の基本を、業界のベテラン実演販売士・販促コンサルタントが徹底解説します。
- ▶ ・誰でもわかる。簡単にいうとVMDってなに？
- ▶ ・業界で「正解はない」といわれる売場構築。では良い売場・悪い売場とは？
- ▶ ・アパレル業界ではなくても、どこでも導入できるVMDの理念とは？
- ▶ ・「基本に忠実たれ」といままさらながらに強く訴える理由とは？
- ▶ ・陳列の基本とそのパターンについて
- ▶ ・売場作りに必要不可欠なこととは？

セミナー・研修についてのご案内

■セミナー・講演 ※WEBセミナー（ウェビナー）対応可能

▶ 時間

1時間30分～2時間

※講演内容や受講者の属性、あるいは主催者様のご要望により、途中休憩5分～10分程度入れる場合がございます。

▶ 費用

¥70,000(税込 ¥77,000)～ ※配布資料作成・提供の有無やコンテンツの変更（貴社向けにカスタマイズ）などにより追加利用金が発生しますので、別途お見積りさせていただきます。

※公益団体・法人様割引制度がございます。お客様の定める謝金規定内で実施させていただきますのでご相談ください。

■研修 ※WEB研修(オンライン研修)対応可能

▶ 時間

4時間～8時間

※8時間の場合は昼休憩45分～60分・途中休憩15分含む

▶ 費用

※受講者人数による変動はございませんが、机上研修かOJTかの違いや、配布資料作成・提供の有無やコンテンツの変更（貴社向けにカスタマイズ）などにより追加利用金が発生しますので、別途お見積りさせていただきます。

▶ 研修にはすべて受講者の皆様の「ロールプレイング」をコンテンツに含めます。