

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ
テンプレート化しても成功する
「販売員教育法」

Office・Boon
株式会社オフィス・ブーン

【セミナー2】 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ テンプレート化しても成功する「販売員教育法」

- ▶ 「販売業」は「向き不向きが多い」と一般的には言われていますが、その中で現在「販売員研修」「営業員研修」「新入社員研修」「販売業未経験者研修」でご好評を頂いている弊社が提供する「研修コンテンツ」により販売実績は大幅に向上しています。
- ▶ 「なぜ、販売員育成が成功するのか？」を過去の失敗、成功事例から「独自の教育研修方法」を構築するまでについてのプロセスと、それを実際に導入するために必要な要素とは？ということについて徹底解説します。
- ▶ ・先輩の話法をマネしても売れない理由
- ▶ ・指導する側も陥りやすい、販売員の「コミュニケーション」能力の誤解
- ▶ ・「話法」「動作」とその裏付けとなる「論理」の必要性とは
- ▶ ・販売についての「売れる法則」を見つけることがPOINT
- ▶ ・社員教育に必要な、販売についての「売れる法則」は「簡素化」しなければ伝わらない
- ▶ ・行動経済学に学ぶ「ヒューリスティクス」と「認知バイアス」について
- ▶ ・「販売のためのヒューリスティクス」の構築とは

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。