

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ
「売る」ために必要な「傾聴」について

Office・Boon
株式会社オフィス・ブーン

【プログラム9】

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ 「売る」ために必要な「傾聴」について

- ▶ 前年比売上「40倍」を達成した「販促コンサルタント」「実演販売士」が、
「集客&接客・プレゼンのテクニック」「展示会のレイアウト・設営」「ホームページの効果的な構成」「現役テレビ局ディレクターとのコラボレーション事業から学んだ動画制作におけるポイント」これらの基本を徹底解説します!
- ▶ 「ECサイト」のによる商品購入者が増加。「リアル店舗」の売上低下の一要因ともなっている昨今...。しかし、「販売員」の「人間力」で大きく売上を伸ばすことは可能です。
- ▶ 「顧客心理」「行動経済学」の視点から具体的な「話法」を、さらに売るために必要な「傾聴」(お客様のご意見・ご感想に対する「聞く姿勢」)について、ベテランの実演販売士・販促コンサルタントが徹底解説します。
- ▶ ・「押しつけがましい話法」はかえって商品が売れなくする
- ▶ ・お客様は「情報収集」のため「リアル店舗」にご来店されている...。そこが「ビジネスチャンス」となるため、そこで販売員が提供すべきこととは？
- ▶ ・「提案型の話法」だけではお客様は商品を選択できず、購入に結び付かない。
- ▶ ・売りたい...だからこそ必要な「傾聴」という販売員の姿勢の重要性について。
- ▶ ・販売上手は聞き上手—顧客満足度アップ、成約率アップのために必要な「傾聴」とは？ 売るために必要な傾聴についての基本を徹底解説。

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。