

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
「話法・動作とその理論」

Office・Boon

株式会社オフィス・ブーン

【セミナー1】 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「話法・動作とその理論」

- ▶ 「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。
- ▶ そのためには「販売員」の「話術」や「コミュニケーション能力」の向上をお考えの企業様も多いはず。
- ▶ 「顧客心理」「行動経済学」の視点から具体的な「話法」を、さらに「動作」(アプローチ・アクション)を、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。
- ▶ ・YESといわせる話法・動作とNGな話法・動作とは？
- ▶ ・アプローチ～クロージングまでの流れ

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

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？

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ
お客様を納得させる
効果的な「プレゼンテーションの方法」

Office・Boon
株式会社オフィス・ブーン

【セミナー4】

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ お客様を納得させる効果的な「プレゼンテーションの方法」

- ▶ 専門性を問われる電子機器や検査装置などの比較的難易度が高い展示会のプレゼンター案件をさせて頂いている講師が、分かりやすく、「お客様が飽きないプレゼンテーションの方法・構成」について、実体験をもとにそのコツと話法の設計について徹底解説します。
- ▶ 実は「効果的プレゼンテーション」と「実演販売」にも共通することが...
- ▶ ・なぜ聞かない？それはプレゼンテーションの構成が原因
- ▶ ・お客様は結論を急いでいるということを知る
- ▶ ・「問題提起」→「解決策の提案」→それについての「説明」というプレゼン手法は間違いなのか？
- ▶ ・「問題提起」→「○○」→その「説明」→それによってもたらされる「効果」と「具体例」という構成でお客様を惹きつける。では「○○」とは何か？
- ▶ ・「○○」の要素は具体的に分かりやすく簡潔に訴求するのがPOINT

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ 顧客満足のための「接客姿勢」について

Office・Boon
株式会社オフィス・ブーン

【セミナー5】 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ 顧客満足のための「接客姿勢」について

- ▶ サービス業・販売業・接客業・小売業（飲食業を含む）に従事する皆様やのために、業界歴30余年の実演販売士・販促コンサルタントの現場における経験から、「良い接客」のあり方を学べる内容です。
- ▶ 「お客様に対する接客の基本」「お客様とのコミュニケーション」「クレーム対応」という三点に集約し解説します。
- ▶ ・視覚情報がすべて-「メラビアンの法則」とは?-
- ▶ ・お客様に伝わりやすい商品・サービスの「ご案内」のあり方
- ▶ ・なぜお客様がリピートしない？それは「販売員の姿勢」が原因
- ▶ ・情報を適切にお客様にお伝えするための「販売員の心得」とは？
- ▶ ・「事前準備」...これが顧客の心をつかむ！
- ▶ ・「実践型クレーム対応術」として一番大切なのは「傾聴」
- ▶ ・クレーム処理ではない...。クレームから聞き取るチカラを養うことが必要

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ
「成約率がアップ」するテクニックとは？

Office・Boon

株式会社オフィス・ブーン

【プログラム6】 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ 「成約率がアップ」するテクニックとは？

- ▶ 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!
- ▶ 「リード」(※見込み客)獲得→「商談」(※接客販売)→「成約」に至るまでに必要なトークの基本とその構成について「行動経済学」の視点も交えて解説。
- ▶ 「中小企業」「個人事業主」の皆様はもとより、これから「創業」される方も必見の人気講座です。
- ▶ ・「行動経済学」「実演販売」から学ぶ販売・営業・プレゼントトークのパターンと構成について
- ▶ ・展示会でPR効果をアップさせるための話法とトークの構成・動作とは？
- ▶ ・お客様を惹きつける効果的な「動画」の演出・活用方法とは？
- ▶ ・「売場作り」から学ぶ、お客様が立ち寄りやすい小規模展示会ブースの設営とは
- ▶ ・検索サイトで上位になるための初級基礎講座 -WordPressとSEO対策について-

「成約率アップ」のための
webサイト構築テクニック
－WordPress導入とSEO対策 初級基礎講座－

Office・Boon
株式会社オフィス・ブーン

【プログラム7】 「成約率アップ」のためのwebサイト構築テクニク

ー WordPress導入とSEO対策 初級基礎講座 ー

- ▶ 「成約率アップ」のためには「リード」(※見込み客)の獲得が必要。そのためには「集客力」をアップすることがマストです。そのベースとなる自社webサイト(※ホームページ)について、どうすれば「検索サイト」(※Google・Yahoo!など)の検索結果を上位にすることができるのか？
- ▶ プロにいらいすることなく「費用」をかけずに「自力」で検索サイト上位表示を目指す方法について、オープンソースのソフト「WordPress」を利用したwebサイト(ホームページ)構築が主流となっています。
- ▶ WordPressを導入してもなかなか検索サイト上位にならないのには、初心者が陥っている問題があります。
- ▶ 自社webサイトを自身でほとんどフリー素材だけで構築している講師自らの経験から「お金をかけずに自分で切る」ことの基本を徹底解説します。
- ▶ 主に「中小企業」「個人事業主」の方々が抱える、webサイト構築についてのご質問・ご要望にお応えし徹底解説します。

- ▶ ・自力でお金をかけずに検索サイト上位を目指す!ー初心者向け WordPressの導入とその活用ー
- ▶ ・Googleアナリティクスについての解説とサイト登録・設定
- ▶ ・Googleサーチコンソールについての解説とサイト登録・設定
- ▶ ・どこまでできる? ¥0~はじめる「SEO対策」

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。