

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

# 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。