



お客様の買う気をつくる接客・販売

あなたから買いたいと言わせる接客販売研修

売れる販売員が身につけている好印象テクニック

職種別研修

接客販売

研修目的

- (1) 自信と誇りを持ってお客様と接するプロ意識を持つ
- (2) お客様から信頼を寄せられる表現力を点検し、強化する
- (3) 販売力を上げるための具体的スキルを学ぶ

日時 2019年11月27日(水)
9:30~16:30

講師 株式会社ウィズネス 代表取締役
本田 妃世氏

会場 京都経済センター(京都市下京区四条通室町東入)
※阪急「烏丸駅」、地下鉄「四条駅」下車すぐ 26番出口直結



経営コンサルティング会社で、人材育成部の部長として教育経験を積み独立。現在、組織ビルド&人材高度化コンサルティングを行う(株)ウィズネスの代表として、新人研修、管理職研修、営業研修、接客研修を数多く実施。また商工会議所のセミナーや講演活動を全国で精力的に行っている。特に顧客心理を踏まえた現場で即役立つ実践的な指導に定評がある。

受講料 京都商工会議所会員 19,800円
※消費税込 一般 29,700円

1. 視点を変えてお客様目線で考える 【ディスカッション】

- (1) あなたが買う気になった販売・買う気が失せた販売は?
- (2) 見守り接客は是か非か?

2. 顧客満足 (CS) を今一度確認する

- (1) 顧客満足 (CS) は二段階評価の厳しい時代に突入
- (2) 販売力UPのために必要な二つのこと
- (3) 伝説のサービスの共通項

3. お客様との接点をブラッシュアップ (I) 【トレーニング】
~ここまでできて当たり前!~

- (1) 接客販売の基本のキとは?
凡事徹底こそがお客様との関係づくりの決め手
- (2) 今一度確認、効果的な挨拶法/節度ある立ち居振る舞い/身だしなみ
- (3) 対応バリエーションを広げる~こんな場面はどう対応する?~

4. お客様との接点をブラッシュアップ (II) 【ワーク】
~コミュニケーション~

- (1) お客様心理を踏まえた対応を考える
- (2) さりげないニーズの聞き出し法
- (3) お客様と上手に会話するための基礎
- (4) ご提案~クロージングのテクニック
 - ①お声かけのタイミング
 - ②商品を見せる順番
 - ③お客様の警戒心を崩す立ち位置
 - ④クロージングの5つのポイント
 - ⑤行き届いた金銭・商品の受け渡し方と見送り

5. 買う気をつくる商品説明の在り方 【実習】

- (1) 効果的な商品説明の仕方
- (2) 更にお客様の心を動かすアピールトークの着眼点
- (3) 商品説明トーク作成と伝える実習でパワーアップ

お申込み・お問合せ/京都商工会議所 会員部 研修事業課

webサイトからお申込み下さい。

▶ で (URL : <http://www.kyo.or.jp/jinzai/>)

※FAXでお申込みされる場合は、本冊子内の「申込用紙」をご利用ください。

ご不明な点等ございましたら下記までお問合せ下さい。

▶ TEL : 075-341-9762

▶ e-mail : jinzai@kyo.or.jp

▶ 所在地 : 〒600-8565 京都市下京区四条通室町東入



お申込み後、セミナー1週間前までに下記口座にお振込み下さい。振込手数料はご負担頂きますようお願い致します。

お振込は申込会社名もしくは受講者名にてお願い致します。

▶ 京都銀行 本店営業部
(普) No.5017759
口座名: 京都商工会議所
研修口

京商ビジネススクール申込用紙



FAX でのお申込の場合

セミナー名		開催日	月 日
会社名		事業内容	
		TEL	— —
		FAX	— —
所在地	〒	受講料	円 × 名分
		振込日	月 日
申込責任者		所属 (役職名)	
e-mail			※左記 e-mail アドレス宛に 請求書及び受講証を送付致します
受講者名 (ふりがな)	年齢	所属部署名 (役職名)	e-mail
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		
	歳		

※本紙は、FAX 専用お申込用紙です。複数の研修をお申込される場合は本紙をコピーしてご利用ください。

※①ご記入頂きました個人情報、本事業の管理・運営のため、本所の各種連絡・情報提供に利用させて頂くほか、講師及び講師所属企業に受講者名簿（企業・団体名、部署名、役職名、氏名、事業内容）として提供する場合がございます。

②本所 又は 報道機関等によって撮影された写真が本所広報物や新聞・テレビ等の媒体及び関連ホームページ等で公開されることがありますので予めご了承ください。

③セミナー中の個人による撮影・録音等は固くお断りいたします。

★下記宛に FAX にてお申込ください。



京都商工会議所 会員部 研修事業課 宛

075-341-9795