



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

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 平成30年**10月24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 京都商工会議所(京都市中京区烏丸通夷川上ル)
※京都市営地下鉄烏丸線「丸太町」駅南6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 **17,280円**
※消費税込 一般 **25,920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へ突入
 - (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～こんな場面でどう対応する？～

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を傾聴ワークから学ぶ
 - (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お声がけのタイミング
 - 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、そして心に残るお見送り
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ポイント～説明だけではチャンスを逃す！～
 - (2) 更にお客様の心を動かすアピルトークの着眼点
 - (3) 商品説明トークを作成し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 人材開発センター (〒604-0862 京都市中京区烏丸通夷川上ル)

1 FAXまたはwebサイトからお申込み下さい。
▶FAX：075-222-2612 TEL：075-212-6446
e-mail：jinzai@kyo.or.jp
▶京商ビジネススクール で **検索** (URL：http://www.kyo.or.jp/jinzai/)

2 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

※開催日の約1週間前に申込責任者または受講者宛にメールにて受講証をお送りします。なお、申込人数が少ない場合には開催を取りやめる事があります。
※開催日の5営業日前を過ぎてからの受講取消については受講料の返金を致しかねますので、ご了承下さい。ただし、代理出席は可能です。その際はお早めにご連絡下さい。

H30年10月24日 083 『あなたから買いたいと言わせる接客販売研修』 申込書

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	請求書(○印) → メールにて送付致します。 e-mail	
		要・不要	
受講者名(フリガナ)	年齢	所属部署名(役職名)	e-mail

ご記入頂きました個人情報は、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。

★人材開発センターではオーダーメイド研修の実施、講師派遣も行っております。お気軽にお問合せ下さい★

職種別研修

接客・販売