

Action

顧客心理視点から学ぶ!

YESと言わせる話法・動作と
NGな話法・動作とは?

売るために必要な

伸ばせませす

売上は大きく

販売員の人間力で

話し方 と動作

アプローチからクロージング
までの流れが知りたい!

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へ
ベテランの実演販売士・販促コンサルタントが徹底解説!

受講料
無料

2024 **9/27** 金
14:00 - 16:00

お申し込みは
こちらから



定員 40名

会場 八王子商工会議所 4Fホール

申込方法 QRコードまたは下記URLのフォームに
必要事項を記入の上お申し込みください。

<https://hachioji.or.jp/archives/11479>

「押しつけがましい話法」は
かえって商品を売れなくします!

ECサイトでの商品購入者が増加しリアル店舗
の売上低下の要因ともなっている昨今。「提案
型の話法」だけではお客様は商品を選択できず
購入に結び付きません!お客様は「情報収集」
のため「リアル店舗」にご来店されています。
そこが「ビジネスチャンス」となるため、販売員
が提供すべきこととは何か?顧客心理・行動
経済学の視点から具体的な話法・動作(アプ
ローチ・アクション)をお伝えいたします。

株式会社オフィス・ブーン代表取締役/実演販売士 販促コンサルタント
藤沢 文学 氏 FUJISAWA FUMISATO



1969年生まれ。大手化粧品メーカー、日用品、家電
やノートパソコンなどの「実演販売」並びに、半導体・
プリント基板関連業界や組み込み技術などの専門
性が高い製品の展示会プレゼンターとして過去最
高の実績を残す。さらに首都圏・関西で家具店・ホー
ムセンターの実演販売の販促コンサルタントとして、
実演販売と行動経済学並びにVMDの理論を導入し
た従業員研修・販促物作成・売場作りの指導を通し
て、単品売上実績・前年比3998%を達成。携帯キャ
リアのスタッフ研修、大手企業の社員研修をはじめ、
各地の商工会議所等でも講演活動を行っている。

お問合せ・お申込 八王子商工会議所 中小企業相談所 TEL 042-623-6311 担当:真田・泉