

接客だけで! ~ 最新マーケティング発想から考える ~ お客様単価をUPする3つのポイント

2回シリーズ

独自のマーケティング視点で、
価格でなく「価値」で選ばれる方法を知りたくありませんか？

▼▼▼ こんなお悩みありませんか!? ▼▼▼

- ☑ 自分や自分が扱っている商品の価値や独自性がわからない
- ☑ ライバルばかり気になってしまう
- ☑ お客様に選ばれる存在になりたい
- ☑ 売り込まずにお客様に買っていただけたら! ?
- ☑ お客様にいつも価格について相談されて...



そのお悩みに
お答えします!

講師

有限会社エフ・エイ 取締役社長
生駒 俊介 氏 「モヒカン紳士」



<講師プロフィール>

『魔法の接客術』アドバイザー・スーパー営業サポーター。奈良県生駒市出身。トレードマークはモヒカン。中央大学卒業後、大手百貨店に16年間勤務。2000年7月にジュエリー販売会社を東京・銀座に設立・起業。13年間一度の赤字を出すことなく、毎年3億円を10年以上にわたって売り上げる。その後、独自のマーケティング理論と自身の経験から培った『魔法の接客術』を考案。接客を変えるだけで、客単価アップとリピーターをファン化させることに成功。「接客は売れない時代に、お客様へ提供する商品・サービスの価値を上げ、その価値を伝える最高のツール」という信念のもと講演・セミナー・コンサルティング活動に奮闘中。悩みに直結したオーダーメイド型『オリジナル研修』は、「受講者が短期間で見違えるごとく思考と行動が変わり、自ら考えて仕事に取り組み成果を上げだす」と好評を得ている。これまでに有名ホテル、レストランチェーンなど『接客』を要する多岐にわたる業種の社員研修で結果を出し続けているほか、埼玉県観光課をはじめ各地の行政機関、商工会主催講演会に登壇。埼玉県商工会連合会経営技術強化支援事業エキスパート、JAXAプロダクトコンサルティングとしても活躍している。

このセミナーでお伝えすること

受講無料

先着10名

内容

- 刺さる自己紹介
たった1分でお客様に突き刺さる自己紹介の極意
- キラー会話術
お客様の“自己重要感”を満たす5つの会話術
- 必殺! 単価UP接客営業法
〈最重要〉あなたの商品の「価値」についての考え方とその機能
2回の講座を通してお客様単価をUPする接客営業法の基本的発想を身に着け、生かしていただけるようレクチャー!

対象

定員

愛媛県内の中小企業、小規模事業者の経営者、販売担当者
個人事業主、創業予定の方

<定員>10名

日時

<第1講>平成29年8月30日(水)
<第2講>平成29年9月27日(水)
<開場>13:00 <講座>13:30~15:30
<個別相談>15:40~17:30 (各回3名限定、要事前予約)

場所

第1講/第2講 会場
テクノプラザ愛媛2階 会議室A

接客だけで! ~ 最新マーケティング発想から考える ~

【お客様単価をUPする3つのポイント】

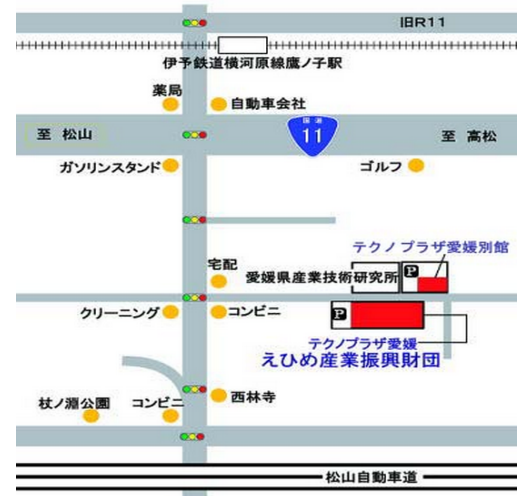
~セミナー申込票~

お手数ですが、下記申込票に必要事項をご記入のうえ、

8月18日(金)までにFAXかメールにてお申込みください。

なお、定員(10名)になり次第受付を締め切らせていただきます。

事業者名	※起業前の方はこちらに○を付けてください→ ()		
業種	()	業	
所在地	↑差支えなければ、どのようなお仕事か、具体的にお書きください。		
電話/FAX	TEL	FAX	
メールアドレス			
受講者名(役職)	()		
個別相談	8月に希望する	9月に希望する	希望しない
相談内容	各回先着3名様。お申込み多数の場合は、ご希望に添えない場合がありますので、ご了承ください。		



愛媛県よろず支援拠点 担当:岡田 FAX:089-960-1105

E-mail: yorozu@ehime-iinet.or.jp ホームページ: yorozu-ehime.com

ご記入いただきました内容につきましては、当財団による事業者様支援及びセミナー参加受付のみに使用いたします。