



通販や  
ネット販売に  
負けない!!

化粧品・包丁から家電まで  
あらゆる商品を飛ぶように売る

顧客心理を  
活かした

# 実演販売のプロに学ぶ 販売の極意

立ち寄りお客様・ためらうお客様の購買意欲を引き出し  
財布のひもを開かせるテクニックを伝授!!

## 実演販売手法を日頃の接客に活かして売上アップ!

セルフサービスが増える中、やっぱり売上を伸ばすのは、対面販売による「接客」です。お客様と直接会話を交わし、お客様のニーズを引出し、その要望に応える提案をすると顧客満足が生まれ、リピート客を増やす結果となります。そのためには、お客様を惹きつける話法や購買意欲を湧かせるテクニック・売り場や販促物の「演出」が必要です。本講座では、プロの販売士が実践している顧客心理学を活かした販売接客術について事例を交え伝授します。

講師 藤沢 文学 氏

(株)オフィス・ブーン 代表取締役  
実演販売士・セールスプロモーター

1969年生まれ。「日本チェーンストアフェア」の催事販売要員に選ばれ、初めて対面販売を経験。以降、「販売員」の面白さが忘れられず販売員の道に進む。平成9年販売促進代理業の会社を創業し、化粧品・日用品・洗剤・製菓・酒造メーカー等との業務拡張に成功する。現在、実演販売士として現場で活躍すると共に、業界歴26年の経験をもとに、企業の実演販売士養成研修や各地の商工団体等のセミナー講師として活躍中。

【講座内容】

- 消費税増税に伴う消費者の購買心理を知る
- 対面・実演販売で成果を上げるテクニック
- 販売現場での効果抜群の話法とは？
  - ・対面・実演販売で売上を倍増させる話法とは？
  - ・商品の機能・特徴・価格情報などの訴求ポイントを明確に
  - ・「売る気」なく「売る」が販売の極意！
  - ・これが“YES”と言わせる「魔法のトーク」 他
- お客様はここを見ている！第一印象の重要性
- お客様が思わず立ち止まる売場・POPとは？

日時 平成31年 2月 5日(火) 午後2時～4時

会場 富山市南商工会 本部(富山市高内 368)

申込 1月29日(火)までに、TELまたはFAXで  
下記へお申込みください。

TEL▶ 465-5700 / FAX▶ 466-3240

主催 富山市南商工会 商業部会

受講  
無料

\* 切らずにFAXしてください。

申込: 月 日

## 「実演販売のプロに学ぶ 販売の極意」受講申込書

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名
業種	所属支部に○を付けてください。 ( ) 婦中 ( ) 大沢野細入 ( ) 大山	

\* ご記入されました個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。\* 3名からのお申し込みは、本紙をコピーしてお使いください。