

～小さな「変える」が大きな「変わる」へとつながる！売上がのびる！～

販売力強化講座【上級】

- 開催日 令和元年6月10日（月） 10:00～17:00
- 会場 登喜和ビル6階 Kサポート教室
（大阪市中央区谷町9丁目5番24号
地下鉄谷町線・千日前線「谷町九丁目」駅 2番出口より徒歩1分）
- 受講料 おひとり様 12,960円（消費税込み）

講座について

毎日の接客、頑張っているのに……。なぜ、もっと売れないのかしら？
ある程度経験をつめば、誰もが思うことです。

お客様に自信をもってお勧めしたい、もっと売れるようになりたい、リピーターを増やしたい、そんなお客様の気持ちをつかむ「会話のおもてなし」のコツをお伝えします。

また、「〇〇さん、いますか？」とおっしゃってくださるお客様が増える顧客づくりのスキルもお伝えします。

※研修で使用しますので、取扱商品（カタログでも可）を2～3点お持ちください。

講師

Kサポート 教育研修事業部
チーフインストラクター
石井 早代



研修プログラム（6時間コース）

1. 商品力と接客力の関係性
2. お客様の心を開く つかみのアプローチ
 - ・ やってしまいがちな、うまくいかないアプローチ
 - ・ アプローチのゴール
 - ・ 使えるアプローチトーク
3. 会話を弾ませる質問のコツ
 - ・ 商品知識があればお客様の連想と比較・検討をもっとお手伝いできる
 - ・ 相手をよく知る質問
 - ・ お客様の「欲しい」を高めるポイント
 - ・ 商品やサービスが魅力的になるエッセンス
4. 相手の気持ちを動かす話し方
 - ・ お客様は何に悩んでいるのか
 - ・ 「欲しい」と思われるトーク、「欲しい」と思われないトーク
 - ・ 行動を促すクロージングトーク
5. 「また、あなたから！」と自分を印象付ける
 - ・ 何を買うかより「誰から買うか」
 - ・ 見送りのルールは「出口まで」？
 - ・ 心に残るお見送り
 - ・ 顧客を管理する
6. ロールプレイング

お申し込みについて

1. お申し込み方法

- ①下記の参加申し込み書にご記入のうえ、Kサポート教育研修事業部へFAX・郵送またはインターネットで開催の7日前までにご送付ください。(ただし7日前の場合は、直接当社へお電話でご連絡ください。TEL06-6624-6217)
- ②参加者が少人数の場合、中止もしくは延期させていただく場合がございます。中止の場合は、ご入金いただいた受講料を全額返金いたします。

2. 受講料のお支払いについて

- ①お申し込み受付完了後、受講証および請求書をお申し込み者様宛にお送りいたします。7日を過ぎて書類が届かない場合は、お手数ですがご確認をお願いいたします。
- ②受講料のお振込みは必ず開催日までをお願いいたします。振り込み手数料はお申し込み者様でご負担ください。領収書は通常発行を省略させていただいております。それ以降になる場合や当社へ直接お支払いに来られる場合は、あらかじめご連絡ください。

3. その他

お申し込み後の変更またはキャンセルは、開催日の7日前までお受けいたします。キャンセル料は、開催日6日前～前日は受講料の30%、当日は受講料全額です。

〒545-0053 大阪市阿倍野区松崎町2-1-28 近鉄松崎町ビル2階

株式会社 Kサポート 教育研修事業部 公開講座受付係宛

TEL 06-6624-6217 FAX 06-6624-6081

「販売力強化講座（上級） 6月10日（月）」参加申し込み書

(フリガナ) 会社名	-----	TEL.	() -
	-----	FAX.	() -
所在地	□□□-□□□□	(フリガナ) お申し込み責任者	-----
		所属・役職	
ご参加者氏名 (フリガナ)	所属・役職	<p>◎お手数ですが、本講座をお知りになったきっかけをお教えてください。</p> <p>※該当するものに印・記入をお願いいたします。</p> <p>1.パンフレット（郵送・設置） 2.ご友人・知人の紹介 3.弊社ホームページ 4.弊社社員（ ）の紹介 5.その他（ ）</p> <p>◎参加申し込み書にご記入いただいた個人情報は、</p> <p>①受講証および請求書の発行・発送 ②弊社開催の講座・セミナーのご案内に 限って使用させていただきます。</p> <p>②が不要な場合は右にチェック願います。 <input type="checkbox"/> 不要</p>	

