

## 公開講座

～「買った後」を連想させて、お客様の「欲しい！ 買いたい！」を引き出す～

# 販売力強化講座【中級編】

- 開催日 2022年4月13日(水) 14:30～17:30
- 会場 近鉄百貨店上本町店 11階 Kサポートセミナールーム  
(大阪市天王寺区上本町 6-1-55)
- 受講料 おひとり様 6,600円(消費税込み)

詳細・お申込みは  
こちら



### 講座について

店頭でもネット上でも、魅力的な商品が溢れています。ご来店いただいたお客様の「買いたい！」「食べたい！」という気持ちを引き出すには、購入後の「素敵な未来を連想させるお手伝い！」これが大切です。販売の基本ステップとお客様の購買心理を確認した後、「商品を使って得られる素敵な体験」を語る効果的なトークを、ワーク、ロールプレイングで学んでいただきます。

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

### 講師

Kサポート 教育研修事業部  
インストラクター  
杉崎 敦子



### 研修プログラム (3時間コース)

- 1. 接客を始めるきっかけを作るアプローチ**
  - ・アプローチの重要性
  - ・お客様に話しかけて良い販売員、悪い販売員とは？
- 2. 「商品を使って得られる体験」を伝えるトーク**
  - ・商品知識の精度を上げる
  - ・「体験」を描くための引き出しを増やす
  - ・お客様のライフスタイルを聞き出す会話力
- 3. 「買いたい」に結び付けるクロージングとリピーターづくり**
  - ・クロージングの役割、タイミングとトーク
  - ・リピーターを作る魔法のトーク「顧客の顧客」
  - ・お客様との心の距離を縮めるには？
- 4. 接客販売ロールプレイング**

# 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。TEL06-6776-9779)

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。

〒543-8543 大阪市天王寺区上本町 6-1-55 近鉄百貨店上本町店 11 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 : 06-6776-9779 FAX : 06-6772-7100

<http://www.platz-kks.co.jp> (インターネットからもお申し込みいただけます)

### 販売力強化講座【中級編】4月13日(水) 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	◎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。 ※該当するものに印・記入をお願いいたします。 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.近鉄百貨店 外商本部の紹介 6.その他( ) ◎参加申し込み書にご記入いただいた個人情報は、 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。  ②が不要な場合は右にチェック願います。 <input type="checkbox"/> 不要	