

顧客心理を活用し、販売力を高めよう

営業担当者のための「利益思考」と「顧客思考」の実践

開催日：2019年5月16日(木) 10:00~17:00

会場：大阪銀行協会 別館3階(11号室)

講師：G&Sパートナーズ 代表 **古瀬 崇** 氏

略歴：

関西大学商学部卒業後、上場企業の営業職で関西新人 1セールスとなる。いすゞ自動車グループ企業に転職し、1,000件超の商談成約とクレーム処理リーダーとして500件超を解決した。その後、税務会計コンサルティング業界に転職し、3,000件超の経営相談と1,000件超の決算業務を経験してきた会社支援のスペシャリストでもある。営業職から会計職までの経験を活かし、会社のお困り事3大要素である「売上・人材・資金」をワンストップ支援するG&Sパートナーズを2011年に開業。顧客に寄り添った相談力・傾聴力・提案力で顧客からの信頼を集めている。研修講師としてもビジネス心理学・脳科学・数字を活用しビジネスパーソンの成長と成果に繋がる講義が好評の講師である。

特色

商品は価値と価格のバランスでお客様に選ばれる・選ばれないが決まります。この時、価格を下げれば選ばれやすいですが、薄利多売に陥り易く、効率良く利益を生み出すことが出来ません。

本セミナーでは、価格と価値を中心に利益思考と顧客志向で業績向上に繋がる実践法を学んでいただきます。

数字を使ったワークで「利益思考」がより明確になります
 売上UPだけでなく、生産性や効率を考えた視点が学べます
 どうすればお客様に選んでもらいやすくなるか
 ・選ばれるための商品価値UP法が学べます
 顧客心理を活用した価格戦略で単価UP法が学べます
 各業界の成功事例から、自社へ応用できる戦術を学べます

カリキュラム

録音・録画はご遠慮下さい。

1. 利益思考を数字で実感

- (1) 売上UPは会社貢献ではない?
- (2) 利益を上げる4つの視点
- (3) 売上UP目標の落とし穴
- (4) 実感! 値上げと値引きの天国地獄

2. 効率的に稼ぐ視点を考えよう!

- (1) 生産性の4つの視点
- (2) 稼ぐ視点を考える、選ぶならどっち?

3. 売上UPのカギを握るポイントを探せ

- (1) コンサル視点の分解術
- (2) 自社視点の振り返り

4. 選ばれる・選ばせる顧客の数字心理はこれだ!

- (1) 8割のお客様は高くても買う!
- (2) 値決めは「経営」業績UP7つの仕掛け
 - ・明日からすぐできる仕掛け
 - ・なぜか選ばれる仕掛け
 - ・損して得する仕掛け
 - ・お客様が気づかない仕掛け
 - ・お客様の許容範囲の仕掛け
 - ・お客様の限界値の仕掛け
 - ・究極の単価UPの仕掛け

5. お客様に選ばれる商品価値UP法

- (1) お客様とターゲットと見込み客の違い
- (2) お客様の購買スイッチは2つ
- (3) お客様の購買心理と行動の変化とは
- (4) 価値を高めるために使うのは
- (5) 使い分けると成果が変わる2つの価値
- (6) 選ばれる会社がやっている3つの事

6. お客様は「価値」を買いに来る!

- 本当のニーズを外さない「単価価値観引出法」
- (1) 顧客志向の成果を出す人の話し方
 - (2) お客様の「価値観」を見える化する
 - (3) お客様の「価値観」の順位を見える化する

7. 明日から使える! コストをかけない業績UP法

- 心理を活かした各業界10の実践事例と活用
 アマゾン・スーパーマーケット・CM
 不動産業・カーディーラー・飲食業
 など各業界の売れる実践事例を大公開

参加申込書

(*個人情報の取り扱いに関して、私は貴社の「個人情報に関する利用目的」を確認、同意の上、申込みます。) 受講料：会員...23,760円 一般...31,320円

(参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

5/16(木) 営業担当者のための「利益思考」と「顧客思考」の実践 【FAX .06-6258-8863 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒	連絡担当者		部署・役職			
				ふりがな			
				氏名			
業種(具体的に記入してください)				E-Mail			
TEL	()	FAX	()	取引店	支店		
参加者 ()内にふりがなをご記入ください。	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
	氏名	()	部署	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。【お問い合わせ先】

一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。 06-6258-8806

* キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。 研修担当 (H)