



2022

営業効率・利益改善のポイント・テクニックを伝授！

1/25^火
13:00~17:00営業担当者のための
「利益思考」と「顧客思考」の実践

講師

G & S パートナース 代表

古瀬 崇氏

ふるせ たかし



【略歴】 関西大学商学部卒業後、上場企業営業職に就き、飛び込みセールスで関西新N o 1セールスになる。いすゞ自動車グループ企業に転職後、トラック・商用車の商談会で毎週10件以上、2年余りで1,000件超の商談成約実績を持ち、同時にクレーム処理リーダーとして累計500件超を解決。現在は「売上力・人財力・会計力」の向上支援がワンストップ対応できる異色な経営コンサルタントとして活躍。研修講師としても全国で活動する受講者評価の高い人気講師。

【配信】 Zoom

特色

競争がますます激化する昨今、価格競争に巻き込まれ売上・利益が増えにくい。多様化するニーズになかなか対応しきれず、他社との差別化ができない。このままではダメだ！何か変えなければ・・・という現場の声をよく聞きます。本セミナーでは、お客さまの購買心理に影響する「数字と価値」にフォーカスして、同じ努力でも効果的で実践的な「視点・思考」を学びます。また、選ばれている会社の実践テクニックを学び、今後の営業・経営改善に繋げていただける実践セミナーです。

カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

1. 数字が分からないで営業ができるか！
なぜ儲からないのかを見直そう！

- (1)商品の魅力を決める2つの要素とは？
- (2)利益を上げる4つの視点とは？
- (3)売上が上がっても利益が出ない！
売上UPの落とし穴
- (4)値上げと値引きの天国と地獄 実習計算トライ
 - ①間違えやすい利益率の考え方
 - ②値上げと利益と客数の関係
 - ③値引きと利益と客数の関係
 - ④売り手と買い手がWIN・WINな販売法

3. 明日から使える各業界の簡単実践事例！ 講義&ワーク
コストをかけない単価UP法！心理テクニックと応用

- ・表示や提示で成果を変えよう
- ・ほっと一息ついたときの一言
- ・時流に乗る心理あるある
- ・無意識に関心が向く効果
- ・売上を一気に変える販売法

4. まとめと振り返り

5. 質疑応答

2. お客さまに選ばれる商品価値UP法！

* 電卓（スマホ電卓可）をご持参ください。

- (1)見込み客とは
- (2)見込み客を行動させる4つのポイント
- (3)お客さまの購買スイッチは2つ
- (4)価値（買いたい）を高めるのは〇〇〇
- (5)選ばれる会社が続けている「3つの事」
- (6)使い分けると成果が変わる2つの価値とは

受講方法 **本セミナーは、『オンラインLIVEセミナー』です。（会場受講はございません。）**

セミナー当日、お客さまのPC・タブレット等でご参加いただけます。

※動画配信は、「Zoom」より行います。事前に「ミーティング用Zoomクライアント」または「Zoomモバイルアプリ」のダウンロードをお願いいたします。（無料）

<https://zoom.us/download>

セミナー開催2営業日前までにオンライン受講のご参加方法について、ご参加者さまにEメールでご連絡いたします。

受講料

※無料券をご使用の際は、ホームページのセミナーお申込みフォームの通信欄に「〇〇年度入会（または継続）特典利用希望」とご入力ください。

会 員 23,100円

* 参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む
* 「無料券」・「優待サービス」をご利用いただけます。

一 般 30,800円

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」のいずれかのお支払い方法になります。

一般の方：振込先について事務局よりご連絡いたします。セミナー開催4営業日前までにお振込みください。

* キャンセルはセミナー開催2営業日前の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料の全額をいただきます。

なお、参加申込みが催行可能人数に満たない場合や講師の病気、天災等により、開催を中止させていただく場合がございます。

お申込みは、当社HPよりお願いいたします。 <https://www.rri.co.jp/seminar/>

りそな総研セミナー

検索

お問合せ先

りそな総合研究所 研修セミナー部（大阪） ☎06-6258-8806

✉ edu-osk@rri.co.jp