

—— 顧客の心理をつかめば、高くても売れる! ——

営業パーソンのための 利益を劇的に上げる数字と心理のテクニック

開催日: 2019年7月9日(火)10:00~17:00

会場: りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師: G&Sパートナーズ 代表 **ふるせ たかし 古瀬 崇 氏**

略歴:

関西大学商学部卒業後、上場企業営業職に就く。飛び込みセールスで関西新人No.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1000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。その後、税務会計コンサルティング業界に転職。1000件を超える個人・法人の決算、3000件を超える経営相談、経営指導を積み重ね、2011年にG&Sパートナーズを開業。「売上向上支援・人材力向上支援・会計資金力向上支援」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、顧客の信頼を集めている。また、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。

◆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」でも、「どこから改善すれば良いかわからない」・・・現場でそんな声を多くお聞きします。

そこで、本セミナーでは、「数字と価値」に焦点を絞って、**購買心理を学ぶことで、同じ努力でも効果的で実践的な「やり方」「視点・思考」を学んでいただきます。**今後の営業改善・利益改善・行動改善のポイントが明確になる実践的なセミナーです

◆本セミナーのポイント◆

- (1) 売上視点と利益の視点の違いと影響を実感し営業に活かす
- (2) 利益に繋がる数字と心理の活用方法を学び活用する
- (3) 営業で使えるお客様ニーズの引出し方・売上UP法を学び活用する

—必ず電卓をお持ちください—

◆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!

- (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) 売上が上がると利益が出る? 売上UPの落とし穴
- (4) 値引きと値上げの天国と地獄 【実習計算トライ】

2. 効率的に稼ぐ視点・思考を掴もう!

- (1) 4つの生産性パフォーマンス視点
- (2) 稼ぐ視点を掴もう! ~あなたが選ぶのはどっち~

3. 売上UPの改善ポイントを探せ

- (1) コンサル視点の分解術
- (2) 自社の視点で考えてみよう

4. 選ばれる・選ばせる顧客の数字心理はこれだ!

- (1) ●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

5. お客様に選ばれる商品価値UP法!

- (1) お客様の購買スイッチは2つ
- (2) 価値を高めるために使うのは・・・
- (3) 使い分けると成果が変わる2つの価値とは
- (4) やってみると成果が出る たった3つの事

6. お客様のニーズを外さない簡単価値観引出し法

- (1) お客様の欲しいのは商品(サービス)じゃない
- (2) 成果を出す人のトーク術〇〇法
- (3) 絶対はずさない価値観引出し法 【演習】

7. コストをかけない単価UP10の心理テクニックと活用

- (1) 明日から使いたくなる簡単実践事例
- (2) 劇的に成果を変える方法はこれだ! 【講義&ワーク】

参加申込書 (*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に」) 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)

7/9(火) 営業パーソンのための利益を劇的に上げる数字と心理のテクニック【FAX. 03-3699-6629・6729 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。03-5653-3951
*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 研修担当 (H)
たいただきます。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。