

—— 顧客の心理をつかめば、高くても売れる！ ——

# 「利益志向」でトップセールスへ！ 利益を劇的に上げる数字と顧客心理のテクニック



開催日：2020年5月20日(水) 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質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」  
・・・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。

### ◆本セミナーの目的◆

- (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

※電卓をお持ち下さい。

## ◆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・買いたくなる顧客の数字心理はこれだ！
  - (1) O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…24,200円 一般…31,900円  
(関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします) (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

5/20(水) 利益を劇的に上げる数字と顧客心理のテクニック 【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	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /		

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。  
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。  
\*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。

【お問い合わせ先】  
03-5653-3951  
研修担当(H)