

若手から指導者まで営業に携わる全ての皆さま向け

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

開催日時：2021年7月5日(月) 13:00~17:00

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。

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) 営業で使える顧客心理に基づく売上UP法を学び活用する

※電卓をお持ち下さい。

※録音・録画はご遠慮下さい。

## ◆カリキュラム

### 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】
  - 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

### 2. 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

### 3. 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) 成果を変える方法はこれだ！ 【ワーク】
  - ①表示や提示で成果を変えよう
  - ②ほっと一息ついたときの一言
  - ③時流に乗る心理あるある
  - ④無意識に関心が向く効果 他

### 4. まとめと振り返り

#### ◆ご参加者の声◆

- ・考え方一つで、大きく利益率を変える事が出来ると思いました。
- ・ことばで価値が高められるという内容は普段の業務の参考になりました。
- ・利益を上げるための心理を交えての説明で、とても効果のあるセミナーだと感じました。

**受講方法** 本セミナーは、オンライン受講か会場受講か、いずれか受講方法を選べる『オンラインLIVEセミナー』です。

**会場受講** ...セミナー当日、開催時間までに「りそな総合研究所 東京本社 セミナールーム」にお越しください。

東京都江東区木場1-5-25 深川ギャザリアタワーS棟14階 (東京メトロ東西線「木場駅」)

※昼食ならびに無料駐車場のご用意はございません。

**オンライン受講** ...セミナー当日、お客様のPC・タブレット等でご参加いただけます。

※動画配信は、株式会社ファシオ (<https://www.vita-fasio.jp/>) の配信プラットフォーム「Deliveru」より行います。セミナー開催前日までにオンライン受講のご参加方法について、ご参加者様にe-mailでご連絡いたします。

**受講料** 会員...23,100円 一般...30,800円

\*参加者1名様、消費税等、テキスト・資料代を含む  
\*オンライン受講と会場受講の受講料は同額です。  
\*オンライン受講と会場受講共に「無料券」・「優待サービス」をご利用いただけます。

C

※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「無料券使用」とご入力ください。

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。

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

りそな総研セミナー

検索

お問い合わせ先 りそな総合研究所 研修セミナー部 TEL 03-5653-3951