

忙しくて儲からない営業からの脱却！ 顧客心理を活用した稼ぐ力向上セミナー

日時：2019年6月6日（木）10:00～17:00

会場：伊予銀行本店 南別館2F「セミナールーム」（松山市三番町5丁目10-1）

ねらい

- お客様の購買心理に影響する「数字と価値」を知る
- お客様から「選ばれる」営業の視点・思考やテクニックを学ぶ
- 営業効率アップ・利益改善のポイントに気づく

対象者

- 営業担当者の方
- 管理職・経営幹部・経営者の方

講師：

G & S パートナース

代表 古瀬 崇 氏



セミナー内容

《当日は電卓をお持ちください》

1. なぜ忙しいのに儲からないのか

- (1) 頑張っていれば成果が出る時代は終わった
- (2) 利益を上げる4つの視点とは
- (3) 売上UP目標の落とし穴
- (4) 実感！値上げと値引きの天国と地獄【計算トライ】

2. 効率的に稼ぐ視点を考えよう

- (1) 4つの生産性パフォーマンスとは
- (2) 稼ぐ視点を考える～あなたが選ぶならどっち～

3. 売上（利益）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) 自社の視点で考えてみよう【ワーク】

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

5. お客様に選ばれる、商品価値UP法

- (1) 間違っていないですか？お客様の選び方
- (2) お客様の購買スイッチは2つ
- (3) 価値を高めるために使うのは〇〇〇
- (4) 使い分けると成果が変わる2つの価値とは
- (5) 選ばれる会社がやっている、たった3つの事

6. お客様と信頼関係を簡単に結ぶ秘訣と ニーズを外さない簡単価値観引出し法

- (1) たったこれだけ！簡単信頼構築法
- (2) お客様が欲しいのは商品（サービス）じゃない
- (3) 絶対はずさない価値観引出し法【演習】

7. 儲かる会社がやっているこんな方法

明日から使いたくなる簡単実践事例と応用

8. まとめ

明日から実践するコミットメント

◆受講生の声◆

- 言葉や事例が分かりやすく具体的で、自分自身や職場に置き換えてイメージしやすい内容だった。
- 今まで気づけなかった「価値観引出し法」という考え方に目からウロコが落ちた。
- 実際のビジネスでの価格の決め方・考え方などに納得できた。妥当な価格ラインや売上UPのやり方を手探りするよりも圧倒的に早くイロハを知ることができた。
- 数字や事例が面白く、実際の業務に活かせる内容だと感じた。

G & S パートナース 代表 古瀬 崇 氏

関西大学商学部卒業後、上場企業で営業を担当し、飛び込みセールスで関西新人 No. 1 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 社を超える個人・法人の決算の相談、3000 件を超える経営相談、経営指導・資金調達支援実績を持つ。

2011 年に G & S パートナースを開業。「売上戦略支援・人材育成支援・会計資金調達支援」ができる異色な経営コンサルタントとして中小企業支援を中心に活躍中。また、働く人々のキャリアアップ、経営力・人材力向上をテーマに研修講師としても活動している。自身と関わる人々の「人生への貢献」をモットーにしており、顧客からの信頼も厚い。

受 講 料

IRC 会員 16,200 円 (税込)

会員以外 21,600 円 (税込)

※お 1 人あたり、含昼食代

お申込み方法

- ◆下記の申込書にご記入のうえ、FAX もしくは E-mail にてお申し込みください。**Web サイトからもお申し込みいただけます。**
- ◆開催日の前日までに請求書に記載している弊社口座にお振込みください。※領収書は発行致しません。
- ◆当日キャンセルの場合は、受講料は返金致しかねますのでご了承ください。なお、**キャンセルの場合は前日の午後 3 時までにご連絡ください。**
- ◆定員 (40 名) になり次第、締め切らせていただきます。
- ◆最少催行人数に満たない場合は開催を中止することがございます。
- ◆同業者の方は申込をお断りすることがございます。予めご了承ください。

松山市の助成金制度のご案内

松山市内に事業所を有する中小企業又は中小企業団体は、受講料の一部について補助を受けられる場合がございます。申請は研修日前日までに済ませてください。

詳細につきましては、松山市地域経済課へお問い合わせください。

【TEL : 089-948-6783】

お申込み・問い合わせ先

株式会社いよぎん地域経済研究センター

愛媛県松山市三番町 5 丁目 10-1

(伊予銀行本店南別館 4 階)

TEL : 089-931-9705

FAX : 089-931-0201

E-mail : seminar@iyoirc.co.jp (担当 : 渡邊、川尻、芳野)

※Web サイトからもお申し込みいただけます。URL はこちら→http://www.iyoirc.jp/seminar_info/

受講申込書 (兼受講票)		2019 年 6 月 6 日 (木) 開催		顧客心理を活用した稼ぐ力向上セミナー	
◆該当する方に○をつけてください。				I R C 会 員 ・ 会 員 以 外	
会社名				修了証が必要な場合は右枠内に ○をつけてください。→	
業種			取引店名	伊予銀行	支店
ご住所	〒				
ご連絡先	TEL :		E-mail		
	FAX :				
申込 責任者	氏名 (所属 役職)				
受講者名	氏 名	所属	役職	年齢	

※受講票は発行しておりません。本申込書は受講票を兼ねております。

ご記入いただいた個人情報は、セミナーに関する用件に限り利用いたします。それ以外の目的では利用いたしません。