売り込まなくても、売れていく! 販促売り場・接客現場の 一部 的 3 秒 販保 作

だれにでもすぐに実践できて、すぐに手ごたえを得られる販促術集!「人が自動的に動いてしまう心理テクニック」を活用すれば、お客さまはお店や会社の狙い通りに動き始めます。「目線と集める」「立ち止まってもらう」「手を伸ばして触れてもらう」「より興味を持ってもらう」「スタッフに質問してもらう」といった行動を誘発することは、実はそんなに難しいことではありません。ミニワークを取り入れた実践型のセミナーで、すぐにできるようになります。この機会にぜひご参加ください。

▼セミナー内容▼

- ●お客さまを狙い通りに動かす仕組みとは?
- ●お客さまが購入するまでのステップって?
- ●目線を向けてもらう7つの要素&ミニワーク
- ●「じっくり見る・触れる」を 生み出すしかけとは?

- ●小手先テクなのに お客さまが自動的に動いた具体的例
- ●売り込まなくても 質問してもらえばいい (お客さまから声をかけて頂く技術)



真喜屋 実行氏

横浜国立大学経営学部卒、ベンチャーコンサル会社で3年連続優秀社員賞受賞。30歳で起業し販促企画会社を経営、リピート率3割UPカード、初日から2倍POP、受注1.5倍動画を実現。現在は個人店のこだわりを伝える4コマ動画の企画制作や、3秒販促相談所・出張!販促勉強会を運営し、個人店の販促支援を行っている。著書6冊42000部。日経MJ・商業界・近代食堂など寄稿多数。講演実績200回以上。愛妻1人・息子2人・ペヤング大好き。

Wil		
日 時	〇〇〇〇年〇〇月〇〇日(〇)	00:00~00:00

定員 〇〇名 (※申込先着順、定員になり次第締め切ります)

 受講料
 ○○
 主催
 ○○○○○○

----- (下記申込書に必要事項をご記入頂き、FAXにてお申し込みください。)

00	0000	00) 行	⇒ FAX:000-000-0000	受請	申	込	書	(00/00 販促セミナー)
事	業	折	名						
Т	Е		L		F	A		X	
参	加	者	名		参	加	者	名	