

お客様を「知る」お客様に「伝える」技術

「あなたから買いたい！」

というお客様を増やすためにすべき事

不景気だと言われて久しい昨今。「モノやサービスが売れない」とアチラコチラで言われています。しかし、こんな時代にも「売れる人」は少なからず存在するのが事実。「売れない人」と「売れる人」の違いはどこにあるのでしょうか？

「売れる人」「売れない人」の違いを私は会社員時代や経営者をしながらじっくり研究し、現在のリピーター・ファン創出専門コンサルタントに転身しました。リピーター・ファンのお客様というのは「あなたから買いたい！」と仰って下さるお客様です。新規営業の際、お客様をしっかりと「知る」事。そして自社の商品やサービス、そしてあなた自身の事をしっかりと「伝える」事。この2つをしっかりと行う事により「あなたから買いたい！」という状態になる事を本講座でご紹介させていただきます。

講座内容

■ お客様を『知る』技術

- ・モノやサービスを「買う」背景には何があるのか
- ・お客様はいったい「何を」欲しがっているのか
- ・貴方が提供している商品やサービスは「ツール」であるという事
- ・貴方の提供する商品やサービスを欲しがっているのは「誰」なのかを知る
- ・「売り込み」をせず「知る」事に徹する営業活動を

■ お客様に伝える『伝える』技術

- ・商品やサービスの内容やスペックを一生涯説明してはイケナイ
- ・ストーリーテリング(物語を語る)手法をマスターしよう
- ・お客様の「ニーズ」ではなく「ウィッシュ」に焦点を合わせた対話をする
- ・提案書に絶対使ってはいけないワードとは
- ・「高い！」と言われなないための価格の伝え方

■ 最後に

- ・お客様との関係性を持続させるためのテクニック集

講師プロフィール

一圓克彦事務所代表リピーター
創出専門コンサルタント

いちえん かつひこ
一圓 克彦 氏



激安時代における「脱！安売り」と「リピーター創出」の伝道師。反応率80%のDM作成、リピート率5倍を達成。同ノウハウを記した「0円で8割をリピーターにする集客術」はAmazon総合1位を獲得、ベストセラーとなる。人間の脳をGoogleやYahoo!等の検索に見立てた「脳内SEO」によるリピーター創出には定評がある。

■ 日 時:平成26年5月20日(火) 午後14時30分～午後16時30分

■ 主 催:公益社団法人緑法人会

■ 会 場:緑法人会館

〒225-0024 神奈川県横浜市青葉区市ヶ尾町1050-11 ※駐車場のご用意はございませんので、公共機関をご利用下さい。

■ 受講料:会員/1,000円 非会員/3,000円(当日受付)

FAX:045-971-5736

TEL:045-971-5751

緑法人会 事務局 行

「お客様を『知る』お客様に『伝える』技術」申込書

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
参加者氏名		レ印を記入 して下さい。	<input type="checkbox"/> 会員 <input type="checkbox"/> 非会員

※ご記入いただきました情報は、当会からの各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます。

※当会から連絡が無い限り、受講可能ですので、当日は直接会場へお越しください。