

実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ
研修シリーズ
研修プログラム概要

Office・Boon

株式会社 オフィス・ブーン

講演・研修のプログラムを次ページからご案内致します。
次の5つのプログラムからお選びください。

また、お客様のご要望により、プログラムを新規に作成することも可能です。お気軽にご相談ください。

【プログラム1】 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ 売れる！「話法・動作とその理論」

- ▶ 「消費不況」が叫ばれるようになって幾星霜。
 - ▶ しかし、「販売員」の「人間力」で大きく売上を伸ばすことは可能です。
 - ▶ そのためには「販売員」の「話術」や「コミュニケーション能力」の向上をお考えの企業様も多いはず。
 - ▶ 販売は経験と知識と知恵が必要ですが、これを「顧客心理」「行動経済学」の視点から具体的な「話法」を、さらに「動作」(アプローチ・アクション)を、ベテランの実演販売士・販促コンサルタントが伝授します。
-
- ▶ ・「押しつけがましい話法」はかえって商品が売れなくなる
 - ▶ ・「提案型の話法」だけではお客様は商品を選択できず、購入に結び付かない。
 - ▶ ・YESといわせる話法・動作とNGな話法・動作とは？
 - ▶ ・アプローチ～クロージングまでの流れ

【プログラム2】 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ 必ず結果が出る「販売員教育法」

- ▶ 現在、「販売員研修」「営業員研修」「新入社員研修」「販売業未経験者研修」で好評を頂いている、弊社が提供する「研修カリキュラム」。また「販売業」は「向き不向きが多い」と一般的には言われています。
- ▶ そこで「なぜ、販売員育成が成功するのか？」を、過去の失敗、成功事例から「独自の教育研修方法」を構築するまでについての研修となります。
- ▶ ・先輩の話法をマネしても売れない理由
- ▶ ・指導する側も陥りやすい、販売員の「コミュニケーション」能力の誤解
- ▶ ・「話法」「動作」とその裏付けとなる「論理」の必要性とは
- ▶ ・販売についての「売れる法則」を見つけることがPOINT
- ▶ ・社員教育に必要な、販売についての「売れる法則」は「簡素化」しなければ伝わらない
- ▶ ・行動経済学に学ぶ「ヒューリスティクス」と「認知バイアス」について
- ▶ ・「販売のためのヒューリスティクス」の構築とは

【プログラム3】 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ 売れる！「売場作りと販促物の作り方」

- ▶ 販売員の能力の向上には、現場経験を積みせなければならない期間が存在するためある程度の時間は当然必要です。
 - ▶ いかにか「具体的かつ実践的で有用な研修や指導」をしたとしても全員の能力を伸ばすというのは、本人の取り組み、理解度の差からそこに違いは出てきます。
 - ▶ そこで「販売員」の能力をカバーする「売場力」で、お客様が足を止めやすいキャッチーな売場構築をするため、VMD(ビジュアルマーチャンダイジング)の基本的な理論を学びつつ、キャッチーな販促物(POP作り・商品説明資料作り)と売場作り(陳列)の基本を、業界のベテラン実演販売士・販促コンサルタントが伝授します。
-
- ▶ ・誰でもわかる。簡単にいうとVMDってなに？
 - ▶ ・良い売場・悪い売場
 - ▶ ・簡単に解説！VMDのポイント
 - ▶ ・陳列の基本
 - ▶ ・売場作りの基本

【プログラム4】 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ 効果的な「プレゼンテーションの方法」

- ▶ 展示会のプレゼンター案件をお引き受けさせて頂いている弊社が、分かりやすく、「お客様が飽きないプレゼンテーションの方法・構成」について、実体験をもとに業界のベテラン実演販売士・販促コンサルタントが伝授します。
- ▶ 実は「効果的プレゼンテーション」と「実演販売」にも共通することが...
- ▶ ・なぜ聞かない？それはプレゼンテーションの構成が原因
- ▶ ・お客様は結論を急いでいるということを知る
- ▶ ・「問題提起」→「解決策の提案」というプレゼン手法は間違いなのか？
- ▶ ・「問題提起」→「○○」→「解決策の提案」という構成でお客様を惹きつける。では「○○」とは何か？
- ▶ ・「○○」の要素は具体的に分かりやすく簡潔にするのがPOINT

【プログラム5】 実演販売士・販促コンサルタントに学ぶ 顧客満足のための「接客手法」

- ▶ 本講座は、お客様からのご要望により誕生したもので、サービス業・販売業・接客業に従事する皆様のために、業界歴27年の実演販売士・販促コンサルタントの現場における経験から、「良い接客」のあり方を学べる内容です。
- ▶ 「お客様に対するご案内接客」「お客様とのコミュニケーション」「クレーム対応」という三点に集約し、ロールプレイングを交えて実践的に研修させていただきます。
- ▶ ・視覚情報がすべて-「メラビアンの法則」とは?-
- ▶ ・お客様に伝わりやすい商品・サービスの「ご案内」のあり方
- ▶ ・実践型クレーム対応術

他社研修プログラムと 当社の研修プログラムの違い

- ▶ 近年行われてきた販売員養成の各種セミナー及び研修においては、以下に掲げる問題点があったと言える。
- ▶ ①販売及び営業に対して成功事例を共有するものも多く、その模倣によって販売成果を上げるという内容であり、受講者側はそれ自体を「模倣できるスキル・テクニック」が必要であるという大前提があった。
- ▶ ②販売・営業に対して必要な情報（商品知識・サービス概要・顧客のニーズ・市場動向...etc.）を活用すべき重要性はレクチャーされているもののその具体的かつ実践的な活用をすることは難しく、かえってその情報量の多さに戸惑う場合が多かった。
- ▶ ③研修内容がリアルな現場における販売・営業活動において一部活用されるにとどまり、研修後の変化（成果）は微細なものである場合が多い。
- ▶ ④何よりも「売れる」「売れない」理由を根本的に理解することが難しく（論理的でない）、「どのようにすれば売れるのか」を実践的に教育する内容が不十分である場合が多い。

Office・Boonの研修プログラム

- ▶ 「業界のベテラン・実演販売のプロ」が実際に現場で用いている手法を「行動経済学」から検証。現場における経験を基に「なぜ売れるのか」を論理的に説明。
- ▶ 販売員・営業員の教育研修で、必要不可欠であるリアルな販売現場における具体論・実践論を指導。
- ▶ **話法**（どう話すのか）
- ▶ **動作**（どう動くのか、立ち位置、アプローチ・アクション・クロージング）
- ▶ **論法**（なぜそれで売れるのか、その理由）
- ▶ これらを販売・営業や販売・接客業の未経験者にも理解できるよう、普遍的な「論理」を用いて教育指導を展開する。
- ▶ さらに、実践としてロールプレイングを重視。現場で起きえる具体的事例を体験させることにより、そのhow-toを身に付けることができる。

講演・研修実績

- ▶ 株式会社島忠／コニシ株式会社／アイリスオーヤマ株式会社／NTTdocomo（東海支社静岡支店）／ソフトバンク株式会社（コンシューマ第三営業本部 量販統括部 東海営業部）／株式会社三菱電機ライフネットワーク／中日本エクシス株式会社（NEXCO 中日本（中日本高速道路株式会社グループ））／北海道ホテル&リゾート株式会社／北海道レストランサービス株式会社／ダイナトロン株式会社／株式会社京都新聞社（販売店青年部青藍塾）／株式会社コムパス／株式会社ジャコム／株式会社リックコーポレーション／株式会社モリレイ／株式会社埼玉県秩父市雇用創造協議会／栃木県益子町地域雇用創造協議会／三重県名張市雇用創造協議会／富山県富山市八尾山田商工会女性部／静岡県沼津商工会議所／石川県白山商工会議所／神奈川県三浦商工会議所／三重県伊勢商工会議所／栃木県野木町商工会／埼玉県蕨商工会議所／埼玉県さいたま商工会議所／茨城県石岡商工会議所／鹿児島県いちき串木野商工会議所／秋田県大曲商工会議所／長野県大町商工会議所／福井県鯖江商工会議所／福島県県産品信頼回復キャンペーン推奨販売スタッフ「ふくしまマイスターふるまい隊」
- ▶ 他多数

講師プロフィール

- ▶ 氏名 藤沢 文学(ふじさわ ふみさと)
- ▶ 出身地 東京都
- ▶ ゆかりの地 埼玉県川越市 東京都大田区(大森・蒲田) 神奈川県横須賀市(旧 田浦町)
- ▶ 株式会社オフィス・ブーン代表取締役。実演販売士・販促コンサルタント。
- ▶ 1969年生まれ。資生堂などの大手化粧品メーカー、クレハ・サランラップの日用品、Panasonicの家電やノートパソコンなどの「実演販売」並びに、半導体・プリント基板関連業界や組み込み技術(ソフトウェア・OSなど開発プラットフォーム)などの専門性が高い製品の展示会プレゼンターとして過去最高の実績を残す。さらに首都圏・関西で家具店・ホームセンターを展開する株式会社島忠(東証一部)の実演販売の販促コンサルタントとして、実演販売とVMD(ビジュアルマーチャライジング)の理論を導入した従業員研修・販促物作成・売場作りの指導を通して、単品実績・前年比3998%の売上を叩き出す。
- ▶ 現役社員・新入社員に対して「話法・動作・論法」という三つの視点から、「販売」を分かりやすくより具体的に指導する方法は好評で、株式会社島忠・コニシ株式会社・アイリスオーヤマ株式会社・NTTdocomo(東海支社静岡支店)・ソフトバンク株式会社(コンシューマ第三営業本部 量販統括部 東海営業部)の大手企業の営業員、販売員研修、北海道ホテル&リゾート株式会社・北海道レストランサービス株式会社のホテルマン接客、コミュニケーション研修、株式会社三菱電機ライフネットワーク・中日本エクシス株式会社(NEXCO 中日本(中日本高速道路株式会社グループ))等各地の商工会・商工会議所、雇用創造協議会等においてセミナー講師・企業研修講師・販促コンサルタントとして活躍中。
- ▶ メディア出演 「がちりマンデー」-株式会社島忠- TBS 2014年3月16日/「ヒルナンデス」-島忠ホームズ- 日本テレビ 2014年10月20日/「あさチャン!」-特集/実演販売(株式会社島忠) TBS 2014年8月13日/「Nスタ」-特集/実演販売(株式会社島忠)- TBS 2014年12月1日/「YouTube」-「シマホの実演」-(株式会社島忠 店頭上映用セールスプロモーションビデオ)/「Shop Japan」-「ふとん掃除機 ラクリーナー」-(ショップジャパン公式Webページ)



研修・講演について

▶ 研修時間

4時間～8時間

※時間の場合は昼休憩45分～60分・途中休憩15分含む

▶ 講演時間

1時間30分～3時間

※最低60分～

▶ 費用

講演は定額制。研修の場合は人数・ご予算に合わせて、別途お見積、ご提案いたします。

▶ 研修にはすべて「ロールプレイング」による受講者の皆様の実践タイムをセットしております。

▶ お客様のご要望により講演内容・研修プログラムのカスタマイズに対しても柔軟に対応させていただきますのでぜひご相談下さい。