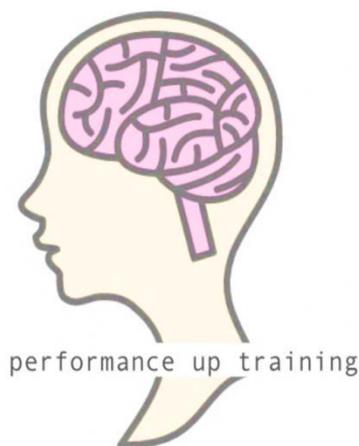


## パフォーマンスアップ・トレーニング

### 『営業・接客・セールスは技術です』

相手の力になりたいという  
本当の意味で相手のことを考えるという  
セールスをするための土台を作り  
相手に伝わる技術を鍛え  
確実に売上げを上げるための  
トレーニングです



#### ①正しいマインドセット

セールスとは  
いったいなんでしょう  
前提をどこに持っていかで  
全てが変わります

#### ②セールスの本質を知る

人が  
商品・サービスを買う理由は  
なんでしょう  
決めるのは相手  
どうすれば良いかが分かれば  
売上は上がります

#### ③実践的な対応力の向上

あなたのサービス・商品に  
応用しましょう  
「知っていること」から  
「やっている事」へ  
自分のものにしていきます

こんなお声を  
頂いております

アプローチが変わり  
目標達成している

セールスって  
楽しい！

物販売上げ  
過去最高記録！

既存のお客様のみで  
売上が3倍になった

自己満足の仕事の仕方だったと  
気付かされました・・・

セールスに自信が  
持てるようになった

すぐに実践できる事ばかりなので。  
モチベーションが上がる！

仕事の取り組み方が変わり、前向きになり  
数字を追いかける楽しさが分かりました

*Performance up training*

パフォーマンスアップ・トレーニング

受講時間 20時間

( 4時間 × 5回  
5時間 × 4回 )

※1DAYトレーニング( 3時間 × 1回 )



## 【パフォーマンスアップ・トレーニング 全20時間】

### Chapter:1

なぜ人はリピートしないのか

- ・お客様目線に立った前提を理解し  
提供者側と相手側の相違を理解する

### Chapter:2

脳を分解して原理を知る

- ・脳科学を取り入れたマーケティングセールス
- ・一番最初に知ってほしいこと
- ・人はなぜ悩むのか 脳の原理を知る

### Chapter:3

セールスは技術

- ・見込み客のどの部分にアプローチするのか
- ・効果的な6つのアプローチポイントと  
実践(セールストークを考えてみる)

### Chapter:4

- ・相手の脳に入り込む
- ・発信
- ・効果的な言葉の使い方
- ・信頼度を強化する
- ・相手の理解・行動の状況を理解する

### Chapter:5

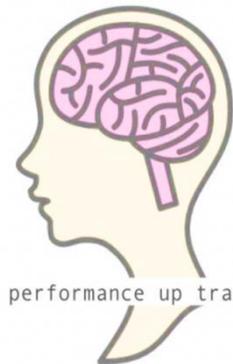
- ・新たな考え方の提供
- ・比較
- ・コミュニケーションには言葉よりもっと  
重要なものがある

### Chapter:6

- ・心理的な不安を取り除く
- ・もっとも強力な動機づけ
- ・価値観
- ・手がかりの提供

### Chapter:7

- ・返報性の活用
- ・簡潔さ
- ・メッセージを刻み込む
- ・信頼性



パフォーマンスアップ・トレーニング

20時間(5時間×4回・4時間×5回)

1DAYトレーニング(3時間×1回)

### Instructor



COLORS代表 チェイ大沼志穂子

服飾専門学校在学中、十数種の接客・サービス・販売業を経験  
アパレル企画として就職したが

とある社長から店頭へ借り出されたことでセールスに目覚め、結婚を機  
に商社に入社。営業・商品拡販部隊とし店頭プロモーション獲得率90%  
育児休暇明けから担当した業界第1位の企業における自社売り上げを  
3年間連続前年120%維持した後美容業界に転身し  
メーカー営業として100店舗以上のサロンに関わる  
2017年12月にコンサルティングCOLORS設立  
売上を上げるために欠かせない販売力・営業力・接客力を上げるための  
【パフォーマンスアップ・トレーニング】を活用した  
自立型のチーム作りとしての管理職育成とスタッフ育成に定評がある