



これがもっと売れる対面 (カウンセリング) 販売力

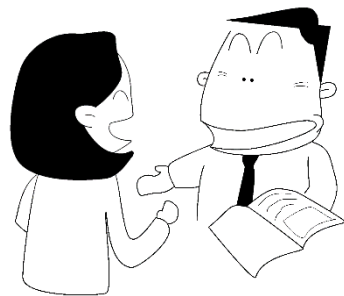
●受講期間 2ヵ月

●受講料 12,100円

マルチデバイス対応

■テキスト1冊 (Webテキストも閲覧可) ■添削レポート2回 (Web提出可)

- お客様の心理をつかむ販売カウンセリング力を体得する
- お客様の潜在ニーズを掘り起こす商品提案力を強化する
- お客様満足につながる正確で上手な商品価値の伝え方を学ぶ
- お客様満足を実現するもう一つ上のプロの販売テクニックを身につける



※ テキストはインターネットで閲覧できます。Web提出には「Microsoft Word」が必要です。

●第1単元

売れる販売社員は お客様の心理を上手につかむ

- ・ゴールは「買ってよかった」と満足していただくこと
- ・フェイス・ツー・フェイスのコミュニケーション
- ・真のニーズをつかむ販売カウンセリング力を鍛える
- ・「積極的傾聴(アクティブ・リスニング)」の方法
- ・上手な「相づち」「アイコンタクト」で共感のシグナルを送る
- ・お客様から答えを引き出す的確な「質問」の仕方
- ・売り場で成果をあげる接客スキルアップの仕方
- ・お客様の名前を覚えて名前でお呼びする
- ・お客様にうとうしさを感ぜさせない接客態度
- ・お客様に「買い物」の楽しさをわかっていただく …他

●第2単元

お客様のタイプに合わせた 購買意欲の高め方

- ・お客様の特徴をつかみ購買欲求を高める
- ・上手なヒントを提供し連想をうながす
- ・強いひとことが購買欲求を刺激する
- ・お客様の肩を押し購入を決定していただく
- ・満足いただけたかどうかを確かめる
- ・価値をきちんと伝える提案販売力を強化する
- ・お買い得なまとめ買いの推奨の仕方
- ・商品価値をきわだたせる新商品の販売の仕方
- ・ワンランク上の高級品をおすすめる提案の仕方
- ・対面販売はお客様との筋書きのないドラマ …他

オンラインでもオフラインでも学習できる! (すべての学習方法に対応)

※カリキュラム・講座内容などは改訂や変更になる場合があります。

一般社団法人日本監督士協会