

接客販売力を向上し、売上をアップする！

## 接客販売力向上研修！

製品開発・マーケティング戦略と連動させて、人が人に売る技術を身につけます。

売上を上げるには、製品開発・マーケティング戦略と接客販売力が連動することが必要です。販売力とは、基本的な立ち居振る舞いや接客のマナーを基本ベースに、お客様のニーズを引き出し、製品の良さを伝えなければなりません。しかし、顧客志向が進む中、製品開発やマーケティング技術は向上していますが、販売員の販売力と連動されているところは多くありません。昔ながらの雰囲気空気のコミュニケーション力で売る販売から、戦略的に商品や製品を売る販売技術を身につけます。

### 【受講頂きたい方】

- 接客力を向上したい方
- 売上を上げたい方
- スタッフを育成されている方

### 【研修の進め方】

- サービスの理解（講義）
- 売れる接客
- 仕事の進め方（講義・ロールプレ）

### 【基本カリキュラム】

#### 基礎・応用

基礎・応用	
<b>1日</b>	<b>2日</b>
<b>1. 接客サービスの基本</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・販売とは何か</li><li>・サービスとは</li><li>・サービスの5原則</li></ul> <b>2. 接客のマナー</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・身だしなみ</li><li>・笑顔</li><li>・接客の言葉遣い・敬語</li></ul> <b>3. 商品・製品の売り方</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・セリングポイント</li><li>・ベネフィットポイント</li><li>・接客プレゼンテーション</li></ul>	<b>4. 購買心理へのアプローチ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・購買までの心理とは</li><li>・ニーズの引き出し方</li><li>・商品・製品の勧め方</li></ul> <b>5. プロの決め方</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・アップセリング</li><li>・クロージング</li><li>・金銭授受とお見送り</li></ul> <b>6. 売り場の数字</b> <ul style="list-style-type: none"><li>・売り場で扱う基本となる数字</li><li>・売り場での売上予算の立て方</li><li>・損益分岐点の求め方と活かし方</li><li>・ABC分析で売れ筋をつかむ</li></ul>

### 【研修の特長】

- ①接客販売力の基礎が身につきます。
- ②販売のポイントがわかり、お店の売上げが上がります。
- ③数字に対する目標達成意識が上がります。