

uluha



高付加価値型 志高きセールスパーソンの集う勉強会
接客・販売向上研究会

第8回 2020年12月度例会

2020年12月16日(水)13:00~15:00

- 【1部】シェアNO.1 になる為の戦略立案後の中間検証
- 【2部】意見交換会

本研究会の約束ごと



- その1
本研究会は単なる販売員から抜け出し、
高付加価値をお客様に提供し、クオリティの高い接客で継続的な売上拡大を目指す
志高きセールスパーソンが集う勉強組織であること。
- その2
小売業界の地位向上を目指し、研究会員同士が切磋琢磨すること。
- その3
素直・プラス発送・勉強好きであること。
- その4
与え好きの精神を持つこと。
- その5
出来ない理由ではなく、どうしたらできるかを考えること。

10月研究会で
学びましたね！

次の内容を今日の話し合いを含めて考えてみよう。

1・自店は〇〇でシェア1位です。
〇〇例

- ①地域 大阪で1位です。
- ②顧客 60歳代のシェアが1位です。
- ③商品 イタリアンのワイン取り揃えが1位です。
- ④流通 楽天でシェア1位です

→ モール内でのシェアでも
構いません

2・まだ1位が無ければ・・・
自店の【特にいい事】は〇〇です。

- 〇〇例
- ①特に売上げの良い地域は地元です。
 - ②特に多い顧客は40代女性です。
 - ③特に売れ行きの良い商品は日本酒です。
 - ④特に売上げの良いのはネット販売です。

3・その中のどのいい事に絞って
1位を目指せば良いか？

4・どんなアクション、
工夫で1位を目指せば良いか？

中間検証と合わせ、次の1か月どんな
アクションをして行ければいいか考え
てみよう。

【第2部】意見交換会

- ・接客業に向いている思考と
不向きな思考
- ・「少し考えます」と言うお客様にどんな
アプローチをする？
- ・このコロナ禍目的買いの方が多い中、どんな
アプローチで売上を取っているの？

次回 接客・販売向上研究会は

1月14日木曜日 13時～15時です。

お疲れ様でした！アンケートをお願い致します(^▽^)/

- 1・本日の接客向上委員会は如何でしたか？気づいたこと、感じた事をご記入ください。

以上をMEGさん、ご担当者様までお伝えください(^▽^)/