

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13回 2021年5月度例会

2021年6月23日(水)13:00~15:00

【1部 お悩み相談part 1,

2部 販売プレゼンにトライ】

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・プラス発想・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。

苦手な方への接客方法

皆さんは苦手なタイプの方へどのような接客で対応していますか？

グループでシェアし合い、理解を深めて行きましょう。

カバン・
お酒を売っ
てみよう！

- お酒売り場の皆様はカバンを。
- カバン売り場の皆様はお酒を。

最終ひとりずつ買いたい！となる販売プ
レゼンをやってみましょう！

海を想像してみてください

白い砂浜が見えるコバルトブルーの海です。青い空に目を向けると、雲の向こうに海鳥が飛ぶ姿が見えます



視覚優位

一定のリズムで聞こえてくる波の音がする静かな海です。歩くとサクッ、サクッと聞こえてくる砂浜です。遠くの方からささやくように、海鳥が鳴いています



聴覚優位

心地よく、開放的な海です。照りつく太陽のあたかさが足の裏に伝わってくる砂浜があります。広がる空には、海鳥が気持ちよさそうに飛んでいます



体感優位

綺麗な漆黒ですね。
飲んだ後インテリアになりそうな
瓶ですね。

1940年代からのヒット商品です。
コップに注ぐ音が堪りませんよね。
ポケットが4つも付いています。

喉にシュワシュワ感が凄いです
持つとしっとり手にはまります。

次回 接客・販売向上研究会は

7月15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(^▽^)/