カリキュラムサンプル

販売技術で売上を伸ばすセミナー

多様化の時代、多くの選択肢を得た消費者の心を揺さぶる付加価値を生み出す接客販売

	講 座 内 容	効 果	形式	時間
1	**観る力でアプローチを確実に成功させる** ♦アプローチが苦手な方、すぐ商品説明をしてしまう方におすすめ 1．お客様の９０％の足をとめる観るアプローチ。 成功するファースト・アプローチとセカンド・アプローチで買上率を上げる。 2．お客様を知るための質問。 質問力で販売員のコミュニケーション力を強化。	・すぐに信頼関係を構築できる ・アプローチの成功率が高くなる ・入店率が上がる ・コミュニケーションがとれる ・新規顧客が増える ・褒め上手になる ・買上率が上がる	実 践 ワーク ショップ 形式	180 分
2	**カバーするコーディネートで商品提案、 観る力で商品の魅力を語る** ♦お勧めする商品に悩む方、スペック中心の接客になりがちの方におすすめ 1．お客様を観てお好みのジュエリーをご提案。 「着けない」「似合わない」悩みを解決するパーソナルアドバイス。 2．お客様のニーズに合わせて商品の魅力を語る。 商品を観てストーリーを作る。	・リピーターが増える ・他店と差別化できる ・お客様が欲しい商品を提案できる ・お客様の悩みを解決できる ・買わなかったお客様に販売できる ・提案力が上がる ・お客様の満足度が上がる ・商品の魅力が増える	実 践 ワーク ショップ 形式	180 分
3	**質問型接客で潜在ニーズを探す** ♦コミュニケーションが苦手な方、ファンを増やしたい方におすすめ 1．アプローチから自然に商品提示。 お客様と話が盛り上がる雑談力。 雑談から知る顧客情報と見つかる潜在ニーズ。 2．お客様に関心を持ち質問する。 お客様に共感し、アドバイスを商品価値に変える。	・お客様との話が途切れない ・情報収集ができる ・潜在ニーズが見つかる ・お客様が喜ぶ ・接客時間を短縮できる ・買上率が上がる ・販売単価が上がる	実 践 ワーク ショップ 形式	120 分

4	**買うプロセスを喜びに変える販売技術** ◆お客様をリードするのが苦手な方、クロージングが苦手な方におすすめ 1．お客様の話を聴く力。 商品の比較、絞込まで「質問、聴く、共感」する販売技術。 2．お客様の気持ちを受け止め、決定率を上げるテストクロージング。	・買わないお客様を欲しいに変える ・お客様に信頼される ・お客様に感謝される ・お客様の満足度が高くなる ・クロージングに抵抗感がなくなる ・決定率が上がる	実 践 ワーク ショップ 形式	120 分
5	**リピーターが増える接客販売** ◆来店客を増やしたい方、新規顧客を増やしたい方におすすめ 1．女ゴコロをつかむテストクロージング～クロージングの一言。決断までの女性心理を知る。 2．女性の価値観と女ゴコロを理解してリピーターを増やす。お客様の情報はアナログで管理する。	・追加販売ができる ・売上が伸びる ・販売単価が上がる ・販売点数が増える ・リピート客が増える ・ご紹介が増える ・お店や販売員のファンが増える	実 践 ワーク ショップ 形式	120 分
6	**スタッフの可能性を最大に引き出す人財育成** ◆スタッフの定着とモチベーション、売上アップを望む方におすすめ 1．スタッフと信頼関係を築き方。 コミュニケーション量と離職率は反比例している。 2．スタッフに求める行動と望む行動を引き出す方法。 教え方、指示の出し方、注意の仕方。 3．スタッフの提案、問題解決力を強化する。 行動を数値化し、継続する方法。	・店舗の雰囲気が明るくなる ・店舗が活性化する ・お客様の入店数が増える ・スタッフの定着率が上がる ・モチベーションが上がる ・協力体制ができる ・売上が上がる ・指導しながら成長できる	実 践 ワーク ショップ 形式	180 分

受講者の

- ▸90%が大変満足と評価した「観る力」
- ▸90%が使っていない技術「コーディネート」
- ▸100%が悩んでいるのは「来店者数」
- ▸70%が上げたいスキル「コミュニケーション力」
- ▸80%が知らなかった「テストクロージング」
- ▸店長の1番の悩みはスタッフの指導

講師紹介

前田　妙　ジュエリー販売歴33年の現役販売員

日本ジュエリー協会認定　1級ジュエリーコーディネーター

日本真珠振興会認定　初代シニアアドバイザー

オーラライト社認定　カラーセラピスト