

長野県商店会連合会主催 東信ブロック研修会

顧客の購買意欲をかきたて、売上げを増大させる モチベーションファクターを梃にした顧客対応手法

業種を問わず、是非ご参加ください！！

2020年

1月30日 木 18:00-20:00

会場：上田商工会議所5階ホール（上田市大手1-10-22）

講師：モチベーションファクター株式会社 代表取締役
山口 博 氏

講師プロフィール

国内外金融・IT・製造企業で人材開発部長、人事部長を歴任後、PwC/KPMGコンサルティング各ディレクターを経て現職。横浜国立大学大学院非常勤講師。日経ビジネスオンライン、ダイヤモンドオンライン、フジサンケイビジネスアイハーバービジネスオンラインなどに連載するコラムニストでもある。
主な著書に「チームを動かすファシリテーションのドリル」（扶桑社）、「99%の人が気づいていないビジネスカアップの基本100」（講談社）、「ビジネススキル急上昇日めくりドリル」（扶桑社）。
長野県上田市出身。

「多様な顧客を引き付けづらい」「商談がはずまない」「ちょっとした一言で顧客離れが起きてしまう」・・・こうした相談が増えています。どうやらその原因は、顧客一人ひとりで異なるモチベーションファクター（意欲を高める要素）が、一律だと思っていたり、自分と同じだと思っていたり、誤解していることにあることがわかってきました。

本セミナーでは、物を購入する際のモチベーションファクターを2分間で見極め、顧客のモチベーションファクターに合わせた商品・サービス説明やクロージングなどの話法を繰り出すスキルを演習し、その場で修得していきます。セミナーは、解説の代わりに講師と参加者との問答により進行し、講義の代わりにスマホを使っての自撮りロープレを含むさまざまな演習で構成していきます。理屈や理論ではなく、行動と話法で修得していく実践型の能力開発プログラムです。

トヨタグループ役員・管理職研修、日経ビジネスリーダーシッププログラムとしても活用され、静岡、京都、大阪、福岡の中堅・中小企業経営者からも、すぐに実践に役立つと評価されているこのセミナーに、是非ご参加ください。

セミナー内容

- ・ 1分間でモチベーションを上げる手法
- ・ 自分のモチベーションファクターの見極め手法
- ・ 相手の購買モチベーションファクターを2分間で見極める手法
- ・ 購買モチベーションファクターをふまえた自己紹介、企業紹介
- ・ 購買モチベーションファクターをふまえた商品紹介、サービス紹介
- ・ 購買モチベーションファクターをふまえたクロージング話法

※持ち物：録画機能付きスマホ・携帯電話（演習で使用します）



共催：上田商工会議所/主管：上田市商店会連合会/問合せ先：上田商工会議所内上田市商店会連合会事務局0268-22-4500

長野県商店会連合会研修会申込（FAX：0268-25-5577）

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
参加者名		参加者名	

※ご記入いただいた個人情報については、今後上田商工会議所が行う講習会のご案内に利用させていただく場合があります。