

「あの人の話を聞きたい！」

「あの人が買いたい！」と思わせる技術

～リテールマーケティングのススメ～

参加無料

主催：大阪府立中之島図書館・大阪商工会議所

「会話がはずまない」「営業がうまくいかない」「話を盛り上げられない」そんなお悩みはありませんか？

接客・営業・販売をはじめ、どんな職種であってもモノやサービスを売るためには「相手に聞いてもらう話し方」「買いたいと思わせる仕掛け」が必要です。

小売・流通業で広く使われる「リテールマーケティング」の考え方を身につければ、「短くても」「心に刺さる」「自分らしい」話し方ができるようになりますよ。

内容

- ◆なぜ売れないのか？（販売志向のワナ）
- ◆ターゲットは誰？（ソリューションの考え方）
- ◆顧客志向の新3原則で聞かせるトーク術
- ◆売れるためには？（顧客志向のコツ）
- ◆「何を売るか」ではなく「どう売るか」（業種と業態）
- ◆リテールマーケティング（販売士）検定の紹介

日時：平成28年
11月14日(月)
18:30～20:00
(開場 18:00)

場所：大阪府立中之島図書館
別館2階 多目的スペース3
(裏面参照)

参加費：無料

定員：60名（事前申込制、先着順）
※申込方法は裏面をご参照ください
※定員になり次第締め切ります

講師：鈴鹿大学専任講師
高見 啓一 氏（中小企業診断士）

自治体職員、経営コンサルタントを経て現職。
全国で開催している「財務諸表を読む力が仕事の幅を広げる」セミナーでは毎回100名規模の参加者が集まる人気講師。

日本商工会議所 WEB
サイトにて経営マンガ
「戦う商業高校生 リテ
ールマーケティング戦
隊」を連載中。



「リテールマーケティング」とは

主に流通・小売における、消費者に対するマーケティング活動のこと。マーケティングにおいては「売れるしくみづくり」すなわち市場や消費者のニーズに働きかける「需要創造」を基本的な考え方としている。商工会議所では流通・小売分野唯一の公的資格として「リテールマーケティング(販売士)検定」が実施されている。

※図書館の入口とは別の入口です。ご注意ください。



申込方法：

- ①下記の参加申込書に必要事項を記入して FAX でお申込みください。
- ②大阪商工会議所のホームページからインターネットで申込みください。

会場詳細：

<所在地>大阪市北区中之島 1-2-10
<最寄駅>地下鉄または京阪「淀屋橋」駅
※図書館の入口とは別の入口になります。ご注意ください。

- セミナーについてのお問い合わせ先 大阪商工会議所 人材開発部 検定担当 (TEL 06-6944-6430)
- 会場についてのお問い合わせ先 大阪府立中之島図書館 ビジネス支援課 (TEL 06-6203-0474)

FAX 送信先：06-6944-6330 大阪商工会議所人材開発部検定担当 宛

資格セミナー申込書

大阪府立中之島図書館 第30回 資格セミナー 平成28年11月14日(月)開催
「あの人の話を聞きたい!」「あの人が買いたい!」と思わせる技術～リテールマーケティングのススメ～
上記セミナーに申し込みます。

お名前	(フリガナ)
会社名	
部署名	
役職名	
住所	(職場・自宅)
電話番号	
FAX 番号	
メールアドレス	

ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用させていただくほか、講師に参加者名簿として提供いたします。