

元ABCマートアルバイト日本一の敏腕販売員が語る

「売れ続ける人」と「売れない人」の決定的な違いとは？

今後予定されている消費税率引き上げや、それに伴う軽減税率・価格転嫁対策への対応を円滑に図っていくためには、売上・収益の向上をはじめとする経営力強化への取組みが重要となってまいります。

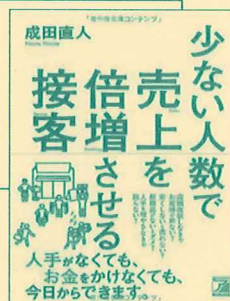
自社の経営力強化に向け、当セミナーでは、ABCマート入社当初は金髪で全く売れない販売員から始まり、たった1年で日本一に輝いた講師より、「売れるマインド」・「売れるスキル」を惜しみなく公開いただきます。

同じ商品、同じ時間、同じ場所で働いているにも関わらず、売れる人と売れない人に分かれていますが、販売においてセンスは必要ではなく、誰でも“適切な努力”を重ねることで売れるようになります。

机上の理論ではなく、すぐにでも実践出来る内容で、従業員のやる気とスキル開発を臨む方にお勧めのセミナーです。営業・販売力の向上とともに、社員の人材育成等の観点からも是非、この機会にご参加ください。

主な講座内容

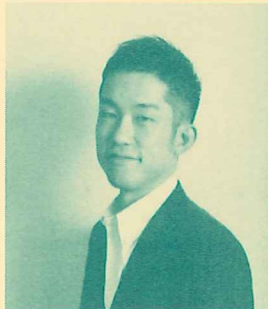
- | | |
|---------------------|------------------|
| ①消費税軽減税率・価格転嫁対策について | ④接客ワークとタイムマネジメント |
| ②売れ続ける人と売れない人の違い | ⑤客単価とお客様満足度 |
| ③売れ続ける人の仕事術 | ⑥成長（能力アップ）の秘訣 |
| | ⑦マネージャー（経営者）のあり方 |



講師プロフィール

株式会社FamilySmile

代表取締役 **成田直人** 氏



19歳でABCマートアルバイト個人売上日本一を獲得。22歳PCデポにて7か月で個人売上1億円を達成。2007年3月小売・サービス・飲食業専門コンサルティング会社FamilySmileを創業。年間200回10000名以上をトレーニングし、2017年3月で10周年を迎え受講生も10万名突破。PRESIDENT・日経ビジネスでも表紙・巻頭特集を飾り大手経済紙からも注目を集める。現役販売員を務めるなど、現場感に優れ、クライアントの多くが昨年度対比120%を突破し、3年で売上3倍利益25倍になるクライアントも出てくるなど、「良い」よりも「成果が出る」をモットーとした現場型研修・コンサルティングには定評がある。功績が評価され、中小企業のノーベル賞と言われる「東久邇宮文化褒章」を受賞。2013年から海外進出も果たし、ハワイ・シンガポールにて日本のおもてなしを世界に広げる国際的なコンサルタントとしても活躍中。

日時 平成30年 **10月2日** (火) 14:00～16:00

会場 **徳山商工会議所**

参加料 **無料**

定員 **30名**

申込方法 下記申込書により、FAX又はE-mailにてお申し込みください。

主催 **徳山商工会議所** 中小企業相談所(担当：尾上(龍)・尾上(昇)) FAX:32-3303 TEL:31-3000
E-mail:soudan@tokuyama-cci.or.jp



『「売れ続ける人」と「売れない人」の決定的な違いとは？』(10/2) 受講申込書

徳山商工会議所 行 FAX:0834-32-3303

受講者名	役職名	事業所名
		所在地
		派遣担当者
		TEL - FAX -
		E-mail

※駐車場は近隣の有料駐車場をご利用ください。

■個人情報のお取り扱いについて

お申し込みの際にご提供いただいたお客様の情報は、当該セミナーの申込受付の管理、運営上の管理に利用するほか、徳山商工会議所が主催する各種事業のご案内(DM及びFAX・E-mail)のために利用させていただきます。