



カスタマープロファイリングで勝つ！【販売編】

～売る、買わせるために必要な 現在の「販売力」と「顧客の心理&行動」を徹底理解！～

「カスタマープロファイリング」という言葉をご存じでしょうか。米 FBI が犯人像の推定に使う「プロファイリング」を応用し、具体的な“人物像”をマーケティングに用いた手法です。顧客の年齢や職業などパーソナルなデータから個性・価値観まで、様々な要素を「顧客心理」の分析に活用して行動の特徴を明らかにし、効果的な販売促進を実現します。このプロファイリングを販売のスキルに取り入れることで、さらなる売上向上が期待できます。本セミナーでは「販売編」として「販売力」の見直しと「顧客の心理&行動」を知るプロファイリングの手法に全2回シリーズで様々な角度からアプローチし、販売力の強化とカスタマープロファイリングの実践を体系的に学んでいただきます。事後課題・ロールプレイングを交えた、各回3.5時間の集中カリキュラムです。

セミナーのねらい

第1回
基礎編：役割認識から
カスタマープロファイリング初級編
7/17 (木)

「買う」という顧客の特徴、心理・行動を理解して、購買に結び付けるサポートやプロファイリングの基礎スキルを学びます



販売力を見直し！

第2回
実践編：課題認識から
カスタマープロファイリング発展編
8/14 (木)

現在の課題を認識し、顧客のニーズ・ウォンツ・問題をイメージ&解決する手法とプロファイリングと関連したアプローチ方法をマスターします



プロファイリングでさらに販売力アップ！



セミナープログラム

※ スキル強化を目指すため全2回のご受講をおすすめいたします
(ご興味ある内容のみのご受講も可能です)

<p>第1回 基礎編 役割認識&カスタマープロファイリング初級編 7月 17日 (木) 13:30~17:00 講師： 鮫島 智行 (弊社 客員研究員)</p>	<p>1. あなたは何のためにいるのか？ 【事例紹介】 店の構成要素：ハコ・モノ・ヒト/販売スタッフの役割/良い販売員と悪い販売員</p> <p>2. 買う理由、買わない理由 顧客心理と購買心理/購入決断のステップ/いま、ここで、あなたから、これを買って頂く条件</p> <p>3. カスタマープロファイリング <初級編> ~分類し、推定する~ 【ワーク】 分類：属性(年齢、性別、職業など)、行動特性・心理特性、志向性・価値観/お客様のキャラクターの推定方法</p> <p>4. まとめ ~振り返り&質疑応答、事後課題の説明</p>
<p>第2回 実践編 課題認識&カスタマープロファイリング発展編 8月 14日 (木) 13:30~17:00 講師： 鮫島 智行 (弊社 客員研究員)</p>	<p>1. カスタマープロファイリング <発展編> 相手の背景や周辺(家族・ライフスタイルなど)の推定/購入条件や判断基準の推定</p> <p>2. お客様の問題解決 お客様のニーズ、ウォンツ、お困りごとは何か?/購入する障害は何か?/問題解決のプロセス</p> <p>3. プロファイリング結果と自店とのマッチング方法 商品、サービスとのマッチング/購入を「決断させる」シナリオづくり</p> <p>4. まとめ ~こんな時、どうする?~ 【ケース紹介】・【ケーススタディ】</p>

本セミナーは、以下のような方にオススメです！

- 小売・飲食・サービス業等の経営者、店舗責任者
- スタッフの教育・指導のご担当者、現場スタッフの皆さま
- 販売促進、マーケティングに興味のある店舗のご担当者

海邦総研ビジネス倶楽部の会員さまは
1講座につき お一人様 1枚
『無料招待券』をご利用いただけます

お申込みの方法、会場へのアクセスについては裏面をご覧ください

あなたの未来をぐ~~~~とサポート！

講師紹介

鮫島 智行 (さめしま ともゆき) 弊社 事業支援部 客員研究員 / リボルブ 代表

東京都出身。琉球大学農学部 卒業。九州大学大学院理学部修士課程修了、同博士課程を単位取得後、中退。

大手輸入車ディーラー 販売担当として活動後、中古車センターの管理者を担当。着任後2週間で、新規来店客数を2倍以上に引き上げ、以後もこの実績水準を堅持。人事へ異動後、現場経験に基づいた店舗管理や接客・販売等の指導にあたる。

学校法人産業能率大学 総合研究所 プロジェクトマネジャーとして有名レジャーランド、大手紳士服チェーン等の実態調査と改善指導に携わるほか、家電メーカー営業部門、化粧品メーカー販売部門の現状分析や、販売力向上等の研修プログラムの開発を担当。

株式会社海邦総研 事業支援部 (現職) 県内の企業や店舗を対象とした経営指導、市場調査等を担当。県受託事業の団体・企業の連携プロジェクトや商品・サービス開発に多数携わったほか、各種企業や商工会からの依頼によるセミナー・研修講義を実施。平成 26 年 4 月より弊社 客員研究員。

お申し込み

下記申込書へご記入のうえ、FAXにてお申込みください。受講票と請求書を郵送しますので、受講料を振込でお支払いください。

【受講料】 (お1人様 / 資料代・消費税込み)

全2回 ご参加 会員:8,640円 非会員:10,800円

各1回 ご参加 会員:6,480円 非会員:8,640円

- ※ お振込み後、セミナー開催日の前日までにキャンセルされる場合は、受講料を全額ご返金いたします(手数料はお客様ご負担となります)。
- ※ セミナー当日のキャンセル・ご欠席はご返金いたしかねます。あらかじめご了承ください。
- ※ 参加者数、天候等の事情により、開催中止をする場合もございますので、申込書にはご連絡先を必ずご記入ください。

【お問合せ】 株式会社海邦総研 人材開発部
担当:安田・屋比久 TEL:(098)869-8728、8700

会場案内



- ※ お車でのご来場は、近隣の有料駐車場をご利用ください。
- ※ バス、タクシー、モノレール等のご利用にご協力ください。

***** 申込先 FAX 098-869-7800 送付状は不要です。そのまま、ご送信ください。*****

セミナー受講申込書

※申込書は弊社 HP から印刷できます <http://www.kaiho-rijp/>

お申込日 2014 年 月 日

売る、買わせるために必要な、現在の「販売力」と「顧客の心理&行動」を徹底理解！ カスタマープロファイリングで勝つ！ 【販売編】 第1回 2014年7月17日(木) 13:30~17:00 第2回 2014年8月14日(木) 13:30~17:00	海邦ビジネス倶楽部会員 ※✓印をつけてください		海邦銀行・取引店舗 ※✓印をつけてください	
	非会員 <input type="checkbox"/>	会員 <input type="checkbox"/>	【店舗名】 <input type="checkbox"/> 本店営業部 <input type="checkbox"/> () 支店	
会社名 ※正式名称をご記入下さい 代表者名	業種	主要取扱品	従業員数 名	
会社所在地 (-)	ご連絡担当者			
	お名前			
	部署・役職名			
TEL:	FAX:	e-mail:		
受講者名	性別	所属部署名	受講コース (※ 0印で囲んでください)	
フリガナ			全日程・第1回のみ・第2回のみ	
フリガナ			全日程・第1回のみ・第2回のみ	
フリガナ			全日程・第1回のみ・第2回のみ	

※個人情報の取扱いについて:ご記入頂きました個人情報は、弊社サービスの案内やセミナー開催に関する情報を提供する以外の目的では利用いたしません。また、登録情報は厳重に管理し、第三者に開示することは一切ございません。