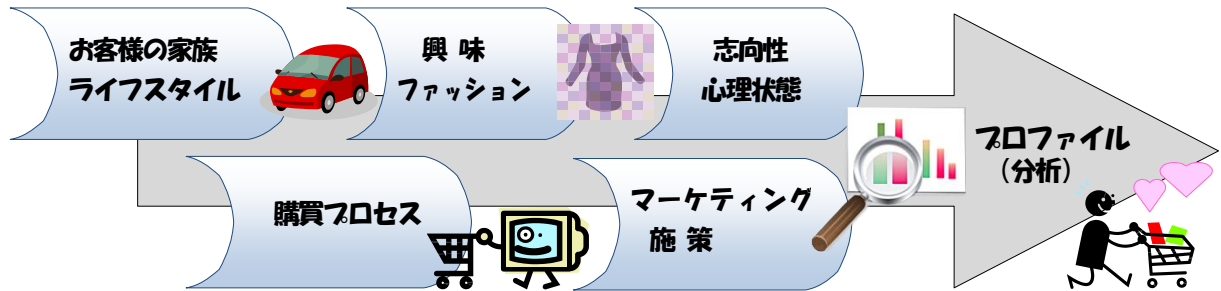




集客効率を高める！ **カスタマー・プロファイリング** 講座 【店舗販売編】
～ お客様心理・行動(購買特性)を知り、“売れる”店舗づくり～

～ 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！ ～



カスタマープロフィールとは・・・！？

お客様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「店舗販売編」として現在の「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」の手法を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。



日時：2014年 9月10日(水) 13:30～17:00 (開場:13:00)

講師：鮫島 智行 (弊社 客員研究員)

場所：株式会社 海邦総研 研修室 【沖縄海邦銀行 松尾支店 3階】 那覇市久茂地3丁目29番62号

◆ **本セミナーは、次のような方におすすめします！**

- 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 など

セミナープログラム

1. お店も“イ・ロ・イ・ロ”
 - ① あなたの店の『ハコ・モノ・ヒト』とは？
 - ② 売れる店 ⇄ 売れない店
 - ③ 売れる人 ⇄ 売れない人
2. お客様が買う理由、買わない理由
 - ① お客様心理と購買心理
 - ② 購入決断のステップ
3. **カスタマープロファイリング：その1① 【ワーク】**
～ お客様のことを知る！ ～
 - ① お客様の属性分類：年齢・職業・行動特性
 - ② お客様を推定方する：パーソナリティ、志向性・価値観
4. **カスタマープロファイリング：その2 【ワーク】**
～ お客様の背景や周辺を知る！ ～
 - ① 家族、ライフスタイルの推定
 - ② お客様の購入条件や判断基準の推定
5. **お客様の問題を解決し、販売力を強化する！**
 - ① お客様のニーズや困っていること
 - ② 購入する際の障害は何？
 - ③ 問題解決のプロセス
6. **マッチングでWIN WIN WIN ♡**
 - ① プロファイルをうまく活用する
 - ② 自社の商品とサービスとのマッチング
 - ③ 購入を決断させる“シナリオ”づくり

あなたの未来をぐ〜っとサポート！

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

講師紹介

鮫島 智行 (さめしま ともゆき) 弊社 客員研究

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。

お申し込み方法・受講料など

【お申し込み方法】

下欄「**セミナー受講申込書**」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いたします。
(受講料は開催日までに、振込にてお支払いください)

【受講料】(お1人様 / 消費税込)

海邦ビジネス倶楽部 **会員: 8,640円 非会員: 12,960円**

- ※ セミナー**前日までにキャンセル**のご連絡をいただいた場合、**受講料は全額ご返金いたします。**
(手数料はお客様にご負担いただいております)
- ※ **セミナー当日のご欠席やキャンセル**につきましては、**受講料ご返金はいたしかねます。**何卒、ご了承ください。
- ※ 参加者数、天候の事情等により、セミナーを中止する場合がございます。連絡先の電話番号を必ずご記入ください。

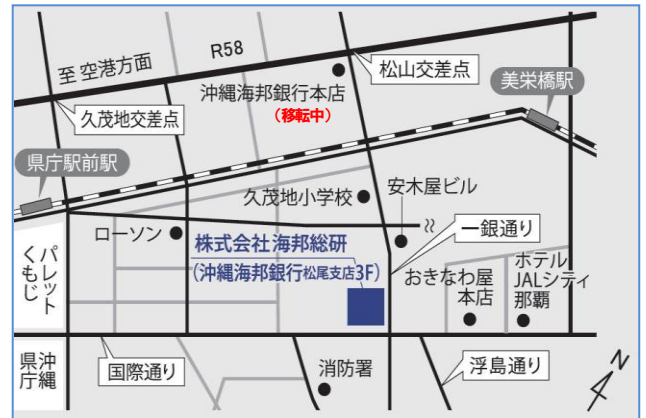
【お問い合わせ】株式会社海邦総研 人材開発部

TEL:098-869-8728、8700 (担当: 安田・知念)
http://www.kaiho-ri.jp ※HPのセミナー情報もご覧ください

会場のご案内

株式会社海邦総研 内 研修室

所在地: 那覇市久茂地3-29-62 (海邦銀行松尾支店3階)
TEL: 098-869-8700



<ご協力のお願い>

ご来場の際は会場近隣の有料駐車場をご利用いただくか、バス・モノレール等、交通機関のご利用をお願い申し上げます。

セミナー受講申込書 * 申込先 FAX 098-869-7800 **** このままご送信ください *****
お申込日 2014年 月 日

| | | | | |
|---|--|---------|------------------------|------|
| 2014年9月10日(水) 13:30~17:00 <<半日コース>> 集客効率を高める! カスタマー・プロファイリング 講座 【店舗販売編】 | 海邦ビジネス倶楽部会員 ※O印で囲んでください (会員・非会員) | | 海邦銀行お取引店 【取引店名: 支店】 | |
| | 会社名 ※正式名称をご記入ください | 業種 | 主要取扱品 | 従業員数 |
| 代表者名 | ご連絡担当者 | | | |
| 会社所在地 () | | | | |
| TEL: | FAX: | e-mail: | | |
| フリガナ | 所属部署名 | 役職名 | | |
| フリガナ | | | | |

個人情報の取扱いについて:ご記入頂きました個人情報につきましては、当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。

