

10月15日(木)16:00~17:00 幕張メッセ
第9回国際ガーデン EXPO(GARDEX) 内
花・ガーデン業界活性化のためのセミナー

人の5倍売る技術

～テクニックよりも大切なもの～

今回は、すべての方にお勧めですが、特に現場の社員さんのためになる講演となっております。

全ての小売業は、やはり現場での対応が売上アップと利益アップに繋がります。一声のお声掛けや、関連商材をうまく説明することで、販売単価は確実にアップします。その為には対面販売で、どの様に考え行動すべきなのか。東北新幹線の販売員として半端でない実績を上げられた茂木講師の講演から一つでも、ヒントを得ていただければ幸いです。会員の皆様のご参加をお待ちしております。

研修委員会

中河元/石川昇二郎/上野和治/小塚純一/前田悟/村松誠/石川昇

< 講師紹介 >



茂木 久美子 氏
元 山形新幹線「つばさ」車内販売員

1998年に、JR東日本の車内販売会社「日本レストランエンタプライズ」に入社。山形新幹線「つばさ」の車内販売員として、一人平均売上は一往復で7~8万円の中、東京-山形間1往復半で53万円売り上げるという驚異的な記録を残す。2006年に史上最年少でチーフインストラクターに就任。その後、テレビ・新聞等メディアでも注目され、販売員を務める傍ら、講演活動や執筆活動も行う。2010年に、54万円を売り上げ、自身の持つ記録を更新。2012年に車内販売を引退。現在は、年間200回以上、のべ10万人の方に、自身の体験談をもとにホスピタリティ・接客術等の講演やセミナーを行う。

< 講演内容 >

新幹線にご乗車になった際、ワゴン販売をご利用になられたことはあるかと思いますが、販売員から声をかけられたことはありますか？おそらく、あまりないかと思いますが。私は、必要であれば、お客様に声をかけます。販売員に声をかけることは勇気がいります。お客様を観察し、話しかけやすい空気を作ることが大切だと思っています。また、新幹線には様々なお客様がご乗車になります。お客様は販売メニューを知りませんから、短時間で、お客様が何を求めているのかを察し、ご提案をする、オーダーメイドの気づきが必要です。テクニックはもちろん大切ですが、お客様の目線に立つことで、創意工夫することで、結果として、売上につながるのだと私は思います。

GARDEX内セミナー 10/15 「人の5倍売る技術」 聴講券 申込書

今回のセミナーは10/14~16開催 国際ガーデン EXPO 内で開催いたします。セミナー参加ご希望の会員様には聴講券をお送りいたします。下記ご記入いただき事務局まで FAX ください。 FAX:052-571-2208

御社名			
ご参加者名			
ご担当者名		mail	