

「売る」ためではなく
「欲しい」と思わせるために

必死で説明すれば伝わるという勘違い、していない？

テレビショッピング流 プロの販売トーク術 ～シナリオ作り編～

受講
無料

ネットで同業他社との比較が簡単になった今、自社の経営力をアップするには「営業活動」がもっとも重要な課題となります。本セミナーでは、数分の放送時間中に注文までクロージングするテレビショッピングのデモンストレーターが裏側で準備している販売のシナリオ作成術を学びます。



講師：福村 多美子 氏

<この講座を受けると>

- ・短時間で売るために必要なトークのポイントがわかる。
- ・すぐに使えるスクリプトができるので、チーム全員の足並が揃う。
- ・相手に無意識にイメージングさせてしまう言葉の選び方や使い方が学べる。
- ・テレビショッピングで使っている「買いたいと思わせるワザ」がわかる。

ナレーター、キャスター、リポーター、司会者などの仕事に従事。今年で22年目を迎えた関西テレビの人気通販バラエティ番組「真夜中市場～ハイヒールの眠らない夜～」で商品紹介をするデモンストレーターとして、16年間レギュラー出演中。その経験から生み出されたノウハウは売上販売力UPに直結する！と全国の会議所等から毎年数十件以上の講座依頼を受ける。

また国家資格キャリアコンサルタントとして、商品だけでなく人やチームの価値も高める等、活動の幅を広げている。

平成 30 年

2 月 16 日(金) 14:00 ~16:00

会場:松原商工会議所 5F 会議室
定員:20名(定員になり次第締め切ります)
参加費:無料

【問合せ・お申込み】 松原商工会議所 TEL:072-331-0291 FAX:072-332-5720

販売トーク術セミナー 申込書

事業所名		T E L	
所在地		F A X	
参加者名		E-mail	

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用することがあります。