

主催：社団法人 日本セルフ・サービス協会

“モノ”を売るより“満足”を売れ！

季節商戦のすごい「売り方づくり」20連発！！

～冬商戦売り方づくり実践セミナー～

モノや情報が溢れる成熟時代を迎え、消費者は「モノの豊かさ」よりも「満足の大きさ」を重視しています。これからは、モノが中心の季節催事をベースとした売り方だけでなく、「現場」・「話題」・「時代」からの3点発想法でお客様の満足を高める新しい「売り方づくり」を考えていく必要があるのです。そこで、当セミナーでは、季節商戦の売上げをアップさせる“売り方づくりの仕掛け”を伝授致します。

## ■カリキュラム

### ●冬商戦実践編

1. 主旨説明
2. 「現場」・「話題」・「時代」からの3点発想法とは？
3. すぐに使える「売り方づくり」説明
4. 質疑応答～参加者セッション

【講師】青木 精一（株）精クリエイティブ 代表取締役）

※マーケティング・プランニング業界で築き上げたキャリアは20年。手掛けた有名企業の商品・販促企画は3000件以上にのぼる。あらゆるターゲットの素顔や店頭のリアルな様子取材し集めた「人間力データベース」を基に、時代の“なびき”とヒトの“そそり”を見据えることで新たな発想を導く「インサイトマーケティングプランナー」として活躍中。著書：「思考財産」・「ハウレンソウよりアスパラガス」（共に文芸社）

【日 時】10月15日（水） 14:30～17:00

【会 場】社団法人 日本セルフ・サービス協会 会議室（山手線・神田駅北口徒歩1分）

東京都千代田区内神田3-19-8 櫻井ビル4F TEL03-3255-4825

【参加費】会員10,000円（非会員20,000円）

【定 員】30名

【申込方法】下記に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付下さい。折返し受領FAXを送信致します

ので、必ずご確認下さい。会場案内・ご請求書につきましては別途ご郵送させていただきます。

季節商戦のすごい「売り方づくり」20連発！！セミナー

(社)日本セルフ・サービス協会 教育研修担当 行

FAX:03-3255-4826 (TEL:03-3255-4825)

社名:

連絡担当者:

部署:

住所:〒

TEL

FAX

氏名(フリガナ)	部署・役職名	氏名(フリガナ)	部署・役職名
①		③	
②		④	