

完売王が語る！

“モノ”が売れない時代”に 「売れる商品」の魅力とは

平成 29 年

日時

9月1日(金)

14:00~16:00

会場

会津若松商工会議所 会議室
(会津若松市南千石町6-5)

受講料

会員：無料
非会員：1,000円

定員

30名(先着順)

たくさんの商品が並ぶあの”東急ハンズ”で「部門別売上No.1」に輝き続ける「サボン・デ・シフォンシリーズ」をプロデュースし、小売業界では「売上創造人」「セールスクリエイター」として有名な実演販売のプロが「これは売れる！」と魅力を感じる商品の特徴、実践できる商品の魅力を引き出す「売り方」などを、経験と事例を交えながら語っていただきます。



【講師】

カワセ・クリエイティブ・カンパニーズ
代表取締役 河瀬 和幸 氏

河瀬和幸の販売への考え方

「商品」は、〈3つの要素〉と〈1つの志〉から成る。
 〈3つの要素〉とは、〈素材〉、〈ストーリー〉、〈パッケージ〉の3つです。
 〈1つの志〉とは、作り手の「良い考え方」というものです。
 「良い考え方」とは、「買い手を幸せにしたい」という思いです。
 「良い商品」とは、〈3つの要素〉が、〈1つの志〉という
 オブラートで包まれていることです。
 しかし、「良い商品」だからといって、「売れる商品」とはなりません。
 「売れる商品」にならなくては利益が出ません。
 利益が出なくて持ち出しが続くと、面白くなります。
 面白くなると、いたるところに不満を持ちます。
 不満はいたるところに伝播します。
 伝播した不満は不幸せをもたらします。
 不幸せは、〈良い考え方〉ではなくなります。
 〈良い考え方〉でなくなると、当初「良い商品」であったものが、
 〈悪い商品〉になるわけです。
 〈悪い商品〉は、売れるわけがないのです。

※講師の詳細プロフィール、講演内容等は裏面をご覧ください。

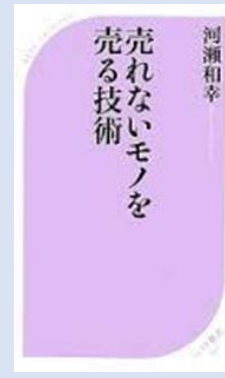
講演内容

1. 顧客の心を一瞬にしてつかむ方法
2. 売ることは訊くこと！
3. 売れないモノを売る技術

講師紹介

カワセ・クリエイティブ・カンパニー ず
代表取締役 河瀬 和幸 氏

1955年北海道生まれ。総合商社丸紅関連の建設会社に入社。(株)イエローハットの創業者 鍵山秀三郎氏に一風変わった営業をしたことから知己を得る。その後、イエローハットに3年間籍を置き、販売及びは完売企画のコンサルタントとして従事し、タイヤ販売日本一に輝くなど実績を積み重ねる。2000年独立後、全国の東急ハンズや有名百貨店にて、10年間2,400回以上の実演販売を行い、東急ハンズでは8年連続売上1位の商品を生み出す。東急ハンズ部門別売上No.1を記録更新中現在は、店舗に立つ傍ら、TVやラジオに出演し、元気ある企業づくり、売れる販売員養成のために、講演会や研修会などで活躍中。2013年4月より千葉商科大学客員教授に就任。



応募方法

下の申込書にご記入の上、FAXにてお申込みください。

問い合わせ

会津若松商工会議所 経営サービス部 増井
TEL: 0242-27-1212 FAX: 0242-27-1207

9月1日(金) 販売促進セミナー 受講申込書

FAX 0242-27-1207 会津若松商工会議所経営サービス部 増井 行 ※切り取らずにFAXしてください。

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名			

*本申込書にご記入いただいた情報は、各種連絡・本講座開催における本人確認にのみ利用させていただきます。