



学びを可視化する。だからのびる。

ビジログ

busilog.go.jp

中小企業の人材育成を応援します。

ワークショップのご案内

テーマ：営業販売術

顧客の心のツボの探り方と購買行動を可視化し、顧客の行動を変える営業・販売企画のポイントが理解できます。購買行動が多様化している現状を踏まえて、実践的で時代に即した営業販売手法を学べます。

日時

2018年 11月27日(火)
10:00~17:00

定員

30名（先着）



参加費
無料!!

会場

TKP仙台南町通カンファレンスセンター
7階カンファレンスルーム7C

〒980-0021

宮城県仙台市青葉区中央3丁目6-10（仙台南町通ビル）

お申込み・お問合せ

主催/ビジログ事務局

MAIL busilog@d2c.co.jp

TEL 03-6226-8919

FAX 03-6226-8262



ビジログへ



開催日程・場所へ

ワークショップ概要

当日のスケジュール

10:00 - 10:10	この講座の学び方
10:10 - 11:00	顧客の価値観や購買行動の変化と行動デザインの重要性
11:10 - 12:00	顧客の本音の捉え方と購買行動の捉え方(前半)
12:00 - 13:00	昼休憩
13:00 - 13:30	顧客の本音の捉え方と購買行動の捉え方(後半)
13:30 - 14:00	多様化した顧客の購買プロセス デジタル化で増加した顧客との接点
14:00 - 14:30	購買プロセスを見える化する方法
14:30 - 15:30	営業・販売企画のポイント 営業販売の評価 課題の探り方 企画の作り方
15:40-16:30	実践的な営業販売手法/客単価をアップさせる提案型セールス 売り場について/店舗への来店促進を高める新ツール
16:30 - 17:00	まとめ

* 講座内容は変更になる場合がございます。予めご了承ください。

講師プロフィール



倉林 武也 氏

所属：
株式会社クレオ 営業開発 部長
教育研修 部長
プロモーション・プランナー

略歴：

デジタルの普及から、広告やセールス・プロモーションの在り方について変化中、リアル店舗やオンラインリテール、そこに取り組む事業会社の視点から課題を捉えて、インサイト（ショッパー、リテール、メディア）からテーマ開発、コンサルティングワーク、効果的な展開につなげるための仕組みづくりを追求。

2010～2017年国内外の小売業、メーカー、サービス業のマーケティング、プロモーションを分析。
学習院マネジメント・スクール研究員。
※講師は変更になる場合がございます。

アクセス

〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央3丁目6-10（仙台南町通ビル）

TKP仙台南町通カンファレンスセンター
7階カンファレンスルーム7C

