

(商談会等に応用できる)

伴走型小規模事業者支援推進事業

お客様が足をとめる商品の並べ方 & 売上につながる効果的な接客術

2025年12月8日(月) 13:30~15:30

「接客や商談が苦手…」 「人見知りな性格で声かけができない…」 「なかなか成果が得られない…」 そんなお悩みを解決します！ 苦痛な頑張り方ではなく、楽しく成果があがる接客術を伝授します。これからは、より効果的な手法を使って、接客や商談へ対応してみませんか？ 本セミナーでは、3,000回以上の展示会で接客経験を持つ講師をお招きし、接客ノウハウはもちろんのこと、知って得する展示会業界の最新情報もお伝えします。

注：当初お配りしたものと開始時間が変更になっています。

プログラム内容

- 1 「売り手目線」より「お客様目線」
- 2 具体例で解説！お客様の足をとめる商品の並べ方
- 3 売上の運命を分ける「声かけ方」
- 4 実践！声かけ方スクリプト作成ワーク
- 5 展示会と実店舗の共通点
- 6 実店舗と異なる展示会でのポイント

株式会社シャベリーズ代表取締役
人だかりを作る展示会講師

丸山 久美子 氏



<講師プロフィール>

東京ビッグサイトなどで開催される展示会を中心に3,000回以上のイベントでブースに立ち代り接客を経験。日本で最も現場での接客経験を有する展示会講師。指導先のブースでは、前年比接客数10倍！売上7倍！／3日間で4,471枚のリードを獲得！／費用対効果5倍！など圧倒的な成果をあげている。

会場 朝日村商工会館2階「会議室」 朝日村古見 1300-5

受講料 無料 お問い合わせ TEL: 99-2551 申込方法 FAXにてお申込みください

FAX: 99-3573

申込締切: 11月28日(金)

(切り取らずにこのまま送信してください)

(商談会等に応用できる) お客様が足をとめる商品の並べ方&売上につながる効果的な接客術セミナー参加申込書

朝日村商工会 行

年 月 日

事業所名		FAX	
住 所		受講者名	
TEL		受講者名	

※本申込書にご記入頂いた個人情報につきましては、講演会開催に係る受講者名簿の作成、出欠確認、講演会運営等に関する目的のみ使用します。