

平成27年度 地域中小企業人材育成事業

本事業は、企業がその従業員等に対して、賃金の引き上げをはじめとして、非正規雇用労働者の正規雇用化、職場定着などの在職者の処遇向上を行うために必要な原資を作るために行う取組（販路拡大・営業力向上セミナー、専門相談等）に対して支援を行うものです。

高収益企業を目指すための販路拡大・営業力向上セミナー『理美容業版』

『「また行きたい！」とお客に 思われるお店になるために』



低価格チェーン店の増加、客数の減少、来店サイクルの長期化、客単価の減少etc…。理美容業においては、競争の激化による厳しい経営環境が続いています。技術・サービスがいいのは当たり前、安いのは当たりの時代に、差別化できて単価を落とさないために必要なのが、コミュニケーション能力です。お客様に選ばれて、リピートされるためのコミュニケーション、プレゼンテーション、マーケティングのツボとコツをお伝えします。また、セミナー終了後も営業力向上に向けた個別相談（予約制 後日日程）が可能です。この機会に是非ご参加ください。

日時・内容

日時	テーマ
10月13日（火） 午後2時～午後5時	「また行きたい！」と言われる 接客コミュニケーションのツボとコツ <ul style="list-style-type: none">●相手の立場の恩人になる●コミュニケーションで最も大切な原則とは●心のトビラを開けて、惹きつけるために
10月20日（火） 午後2時～午後5時	売り込まずに売る！ 契約になるプレゼンテーション <ul style="list-style-type: none">●押し売りではなく、お客様の問題解決のために営業する●気軽に商品やサービスを提案するためのメンタル●利益と可能性、その後のストーリーを描かせる為には
10月27日（火） 午後2時～午後5時	口コミ、紹介で新規顧客を開拓し続ける方法 <ul style="list-style-type: none">●今の時代に効果的なマーケティング方法●あなたのファンになってもらう為に必要なもの●紹介をもらう為のプレゼントーク

講師紹介

講師：(株)エイチ・イーエル 牛木 章太氏（中小企業診断士）

19歳から約5年間、バイク買取専門店にて整備士を経て、営業に。バイクの買取&広告の飛び込み営業などで、トップの成績をとる。口下手な整備士からトップセールスになった営業教育教材販売の自身の経験を活かし、現在はセールスやコミュニケーションのセミナーを開催し、成果に徹底的にこだわったコンサルティングで多くの顧客から絶大な信頼を得ている。ソーシャル・アライアンス(株)認定トレーナー

場所 相模原市立産業会館（相模原市中央区中央3-12-1）

対象 市内中小理美容業経営者等

定員 20名 **費用** 無料

主催 相模原商工会議所

お問い合わせ 経営支援課 **042-753-8135** 次の欄にご記入の上、下記までFAX送信してください。電話での申し込みも可能です。

このセミナーにご参加につきましては、当事業を受講し実践したことにより得た、売上・収益の上昇分の一部を在職者の賃金引上げ等の処遇改善にあてていただくことが条件となります。また、当事業への参加宣言書にご署名・捺印をお願いいたします。



お名前		電話番号	
事業所名		FAX	

FAX：042-753-7637

ご記入いただいた個人情報は、当事業以外に使用しません。