



◆様々なジャンルの講師をお招きするマンスリーセミナー！

IBIC アイビック **スペシャルセミナー**

定員 50名
参加費 無料

主催：一般財団法人今治地域地場産業振興センター 後援：今治市・今治商工会議所
会場：今治地域地場産業振興センター 4F 第1研修センター

11月20日(月)

18:30~20:30

講演会 & 質疑応答

「いない…」から「欲しい！」に変える、商品の伝え方



いかにして顧客に「買いたい！」と思わせるか。ここで求められているのは単なる販売プロモーションではなく「需要創造」なのです。現代の買い物はその7割が衝動買いだと言われていますが、「つい、思わず買ってしまう」のです。そのためには、「それが必要だ！」と顧客に思ってもらわなくてはなりません。「いない…」から「欲しい！」に変えるには、「商品の伝え方」が大切です。「商品の伝え方」といっても、お客様がその商品の前に足を止めてくれなければなりません。それも含めた「商品の伝え方」を完売王と言われ続け、どんな商品も目の前で売ってヒットにしまう講師の河瀬和幸氏がノウハウを解説します。

Profile / 河瀬和幸(かわせかずゆき)

1955年生まれ

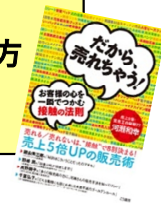
総合商社丸紅関連の子会社時代、株式会社イエローハットの創業者の鍵山秀三郎氏に一風変わった営業をしたところから知己を得る。その後、転職してイエローハットに3年間籍を置き、販売および販売企画のコンサルタントとして従事し、タイヤ売上日本一に輝くなど、販売実績を積み重ねる。

2000年にイエローハットから独立、全国の東急ハンズや百貨店などで、以来10年以上に渡って通算2400回に及ぶ店舗訪問回数を経て、購買心理学、経済心理学等をベースとした独自の販売技術をあみ出す。実際にその現場から数々のヒット商品やブームを作り出し、小売業界で「売上創造人」「セールスクリエーター」として有名になる。

講師 **株式会社**
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

▼ Check! Point ▼

- 人はどういう時に買いたくなるのか？
- 「いない…」から「欲しい！」に変える商品の伝え方
- 誰も知らなかった「買う」に導く16の心理法則



著書：

- また、売れちゃった！一瞬で顧客の心をつかむ！売上5倍を達成する凄技88
- 売れないモノを売る技術
- 人たらし道免許皆伝
- イラストでわかる 誰でも売れる販売ワザ65
- だから売れちゃう！ お客様の心を一瞬でつかむ接触の法則
- 読むだけで売れる 魔法の物語

IBICスペシャルセミナー(11/20)参加申込書-【11/17(金)〆定員50名】

平成29年 月 日

(フリガナ) 氏名	()	住所	
		TEL	() -
会社名		FAX	() -
所属・役職名		E-mail	

バリバリやりませメール

企業の皆様等の新ビジネス展開や販路開拓などに役立つ「産業支援情報」を定期的に配信するためのメルマガ通信をおこなっております。

○印をつけてください

メルマガ通信の購読(登録のみで無料)

希望する ・ 登録済

※ セミナー参加には、事前のお申込が必要です。定員になり次第、締め切りさせていただきますのでご了承ください。

お問い合わせ、お申込みは

一般財団法人今治地域地場産業振興センター ホームページ <http://izc.or.jp/>

〒794-0042 愛媛県今治市旭町二丁目3番地5 TEL: 0898-32-3337 FAX: 0898-32-8589