

# お客様単価をUPする3つのポイント

2回シリーズ

★独自のマーケティング視点で、  
価格でなく「価値」で選ばれる方法を知りたくありませんか？

## ▼▼こんなお悩み、ございませんか？▼▼

- ☑自分や自分が扱っている商品（サービス）の価値や独自性がわからない
- ☑お客様に選ばれる存在になりたい！
- ☑売り込まずにお客様に買っていただけたら？！
- ☑お客様にいつも価格について相談されて・・・etc.

そんな、お悩み解決の  
ヒントが満載です！

## 日時・内容

### <第1回>

平成29年12月11日（月）  
18:30～20:30

#### ■1分間自己紹介の極意

- ・重要《マーケティングの三角形》の解説
- ・たった一分間でお客様に刺さる  
自己紹介の方法を披露

### <第2回>

平成30年1月15日（月）  
18:30～20:30

#### ■営業的発想の最需要キーワード

- ・「価値」の考え方とキーワード
- ・「独自性」の発想とは？

あなたやあなたの扱っている商品・サービスについて、  
2回の講座を通して、お客様単価をUPする営業・接客の基本的発想を身につけていただきます。

講師 『魔法の接客術』アドバイザー 生駒 俊介 氏



#### <講師プロフィール>

『魔法の接客術』アドバイザー、奈良県生駒市出身。トレードマークはモヒカン。  
中央大学卒業後、大手百貨店に16年間勤務。2000年7月にジュエリー販売会社を東京・銀座に設立・  
起業。その後、独自のマーケティング理論と独自の経験から培った『魔法の接客術』を考案。営業  
や接客に関する『オリジナル研修』は、「受講したスタッフが短期間で見違えるごとく行動が変わり、  
自発的に仕事に取組み成果上げだす」と多くの企業から高い評価を得ている。

会場：守谷市商工会館 2階大会議室  
定員：20事業所（先着順・定員になり次第〆切）※2回の受講をおすすめします  
申込：12月1日（金）までに商工会へ電話又はFAXにてお申込み下さい  
主催：守谷市商工会 / 共催：商工会サービス部会・商工会青年部

## お申込み書

平成 年 月 日

受講講座（○印）	第1回 12/11（月）	第2回 平成30年 1/15（月）
事業所名		
参加者名		
電話番号	FAX	

申込先：守谷市商工会 担当：飯泉・菊地・山崎

電話 0297-48-0339

FAX 0297-45-3376