

店舗販売  
にも役立つ

元新潟伊勢丹のセールスマネージャーが教える

# 展示会等を活用した テストマーケティングセミナー

顧客ニーズや市場環境は、日々変化しています。消費者ニーズを的確に把握し、自社の商品をブラッシュアップしていくためには、展示会等でどのようなデータを収集し、分析をすればよいか。また、立ち止まってもらえる商品展示の方法やお客様への声掛けなど、元百貨店のマネージャーだからこそ知っているノウハウをお伝えします。

のご案内

8月24日(木)には個別相談会も実施します(※希望者のみ・先着順)

## 講座内容

- 事前準備について  
目的の確認と目標・ターゲット設定
- 売り場(会場)の準備について  
何を伝えるか・何を紹介したいのか  
(効果的な商品展示や集客方法など)
- 販売体制について  
来店目的と顧客心理をつかむ、セールストーク、声掛けのタイミング、情報収集
- 顧客分析について  
分析方法、フォローアップ

<<セミナー・個別相談会 講師プロフィール>>

オートワード 山田 乙葉 氏

新潟伊勢丹で婦人服飾雑貨、紳士服を担当。セールスマネージャーとして150名のチームをまとめ、人材育成、販売サービスの強化、クレーム対応を行っていた経歴を持つ。

実践心理学「NLP」のトレーナー資格も取得しており、現在は心理学をベースとした企業向けセミナーや研修の実施と、販売スキルとキャリアを活かした販売や店舗運営に関するコンサルティングを行っている。



8月24日(木) 個別相談会

時間: 10:00~16:00 ※1社あたり約40分

会場: 新潟商工会議所 ミーティングルーム

日時 2023年8月22日(火) 13:30~15:00

会場 新潟商工会議所 大会議室  
(新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7F)

定員 20名(定員になり次第締切)

参加費 無料

申込フォーム



対象者 新潟市内の小規模事業者

申込締切 2023年8月15日(火)まで

申込方法 下記申込書ご記入の上、FAXかメールまたは上記QRの申込フォームよりお申込みください。

お問合せ先: 新潟商工会議所 経営相談課 (新潟市中央区万代島5-1万代島ビル7階) TEL: 025-290-4212

申込書送信先 ⇒ (MAIL: soudan@niigata-cci.or.jp / FAX: 025-290-4421)

===== 8月22日(火) テストマーケティングセミナー 受講申込書 =====

(フリガナ) 事業所名	(会員・非会員)	従業員数	人
参加者①氏名	参加者②氏名		
事業所住所	〒		
メールアドレス		TEL	
業種 (○印で囲む)	卸売・小売・サービス・建設・製造・その他	個別相談会	参加する・参加しない