



# ～販売心理学・行動経済学・メンタリズムのプロになる～ 『今日からすぐに使える!販売心理セミナー』 開催のご案内

これまで多くの接客者に「接客」いただきました。最も多いタイプが、売りたいと売りたいと相手のことはどうでもよくて、とにかく扱っている商品やサービスがどれだけ良いものかを力説して、一方的にしゃべるタイプ。

これでは、売れる物も売れません。**なぜ、売れないのでしょうか。**

それは、**売りたい相手の目線に立てていないからです。**相手目線に立って、売り方を考えることが大切です。男性が振り向く言葉と女性が振り向く言葉は大きく異なります。お客様にとって「得になること」「使って得られる幸せ感」をお伝えしなければお買い求めいただけません。今回のセミナーでは、**販売心理を活かした、上手なお客様の目線の立ち方、売り方をお伝えするものです。**

**日時** 2019年1月18日(金) 13:00~17:00

**会場** 札幌駅前ビジネススペース カンファレンスルーム 2C  
札幌市中央区北5条西6丁目 第二北海道通信ビル2階 TEL 011-252-7719

## カリキュラム概要

- ①メンタリズムを理解して顧客満足度をあげる!
- ②販売心理学に見る「売れる人」と「売れない人」
- ③売れる言葉・表現・伝え方に見る上手な「売り方」とは
- ④行動経済学から学ぶ「買わせる技術」

**講師**

青山 夕香 氏 (株式会社青山プロダクション 代表 キャリアアドバイザー)

**対象・定員**

**対象** 全階層  
**定員** 30名(先着順、定員になり次第締め切らせていただきます)

**受講料**(消費税込)

道銀NVC会員、ビジトレ会員、道銀経営塾・共栄会会員、  
らいらっく会会員、ほがらか会会員の皆様 **5,400円/人** 一般の皆様 **10,800円/人**

**主催**

ほくほくフィナンシャルグループ、北海道銀行、(株)道銀地域総合研究所  
(協賛/道銀・日経ベンチャー経営者クラブ)

お問い合わせ・お申し込み先

※お申し込み受付後、受講票と請求書をお送りいたします。

(株)道銀地域総合研究所 〒060-8676 札幌市中央区大通西4丁目1番地道銀ビル別館  
TEL: 011-233-3561 FAX: 011-207-5220 E-mail: seminar@doginsoken.jp

<http://www.lilac.co.jp/doginsoken/>

～販売心理学・行動経済学・メンタリズムのプロになる～

『今日からすぐに使える！販売心理セミナー』 申込書

株式会社 道銀地域総合研究所 行

(お申込受付：2019年1月16日まで)

<FAX 011-207-5220 または seminar@doginsoken.jp>

ご参加者	氏 名		お 役 職
	フリガナ ( )		
	①氏名		
ご参加者	フリガナ ( )		
	②氏名		
ご参加者	フリガナ ( )		
	③氏名		
貴社名	フリガナ		
貴社住所	〒		
電 話		FAX	
	E - M A I L		
お取引店	北海道銀行	支店	業種
	北陸銀行	支店	
会員・一般の種別を○で囲んで下さい	(道銀NVC会員) (ビジトレ会員) (道銀経営塾・共栄会会員) (らいらっく会会員) (ほがらか会会員) (一般)		
連絡ご担当者	役職名	お名前 (フリガナ)	

※本セミナーは、(株)ほくほくフィナンシャルグループの(株)北海道銀行と(株)道銀地域総合研究所の共催で道銀・日経ベンチャー経営者クラブの協賛で開催いたします。参加申込書にご記入いただきました個人情報、参加者名簿(記録用、講師用)の作成に利用させていただきます。ご記入いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに事務連絡のほか、日経BP社および日経BPグループ会社から各種ご案内(刊行物・展示会・セミナー等)やアンケート、広告主等の製品やサービスのご案内をさせていただく場合があります。また、本セミナーに参加申し込みいただいた方には、ご登録いただいた住所、FAX、E-mailアドレスなどに、(株)北海道銀行、(株)北陸銀行および(株)道銀地域総合研究所から直接、事務連絡やサービスのご案内をさせていただく場合があります。(株)道銀地域総合研究所が登録情報を取りまとめ、(株)北海道銀行ならびに(株)北陸銀行にお渡しいたします。それ以降は、各社の責任において管理されます。ご同意いただけただけの方のみ、お申し込みをお受けいたします。