

# 完売王が語る!

# お客様の心を一瞬でつかむ方法!

世の中には良い商品・良いサービスを持っているにもかかわらず、その良さが伝わらず、販売不振に悩む企業が多く存在しています。そもそも、パフォーマンスを見せる側(販売員)の見せ方と、見せられる側(お客様)の望む結果が違えば、コミュニケーションがうまくいかず、財布の口は決して開かれることはありません。

販路開拓を行っていくうえで、コミュニケーションをとるためには、お客様との“接触”のきっかけをつくることが大変重要であり、消費税増税を乗り越えるための経営力強化にも有効です。

今回のセミナーは、たくさんの商品が並ぶ「東急ハンズ」で「部門別売上NO.1」に輝き続ける「サボン・デ・シフォンシリーズ」をプロデュースし、小売業界では「完売王」「セールスクリエーター」の異名を持つ実演販売のプロ河瀬和幸氏を講師に迎え、お客様の心を一瞬でつかむ方法について語っていただきます。

令和元年

日時 **10月23日(水)**  
14:00~16:00

会場 **足利商工会議所**  
4階 わたらせホール  
〒326-8502 足利市通3丁目2757

主催 **足利商工会議所・商業部会・  
観光サービス業部会**  
Tel.0284-21-1354  
Fax.0284-21-6294



定員  
**50名**  
受講料  
**無料**

【申込方法】下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXいただくかお電話にてお申込ください。

(FAXは切り取らずに送信してください)

## カリキュラム

- 消費税軽減税率制度のおさらい
- 売上5倍を達成!  
お客様の心をつかむ“接触”の法則
- 接触率を上げる一瞬のつかみワザ
- 売れる販売員の3つの習慣

## 講師プロフィール

**河瀬和幸氏**  
(かわせ かずゆき)

株式会社カワセ・クリエイティブ・  
カンパニー 代表取締役  
千葉商科大学 客員教授



北海道出身。総合商社丸紅関連の子会社時代、(株)イエローハットの創業者の鎌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。

(株)イエローハットに転職後は、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も積み重ねる一方でボランティア活動にも積極的に参加し「人を動かす」やり方を学ぶ。

退職後は全国の東急ハンズや百貨店などで、独自の技術を駆使した実演販売を行い、ヒット商品を多数輩出。小売業界では「完売王」「売上創造人」「セールスクリエーター」として有名。

現在は、店舗に立つ傍ら、テレビやラジオに出演する他、講演会や研修会などでも活躍。また自らプロデュースした富岡シルク製品「サボン・デ・シフォンシリーズ」は東急ハンズ部門別売上NO.1を記録。

FAX.0284-21-6294 足利商工会議所 商業課 行「完売王が語る!お客様の心を一瞬でつかむ方法」参加申込書

|       |     |     |  |
|-------|-----|-----|--|
| 事業所名  |     | TEL |  |
|       |     | FAX |  |
| 所在地   | 〒 - |     |  |
| 受講者氏名 |     |     |  |

~ご記入いただきました情報は、当商工会議所からの各種連絡・情報提供にのみ利用させていただきます~