

著書「牛に化粧品を売る」で話題のカリスマ販売員が備前にやって来る!!

どこでも買える商品をうちの店で買ってもらう 地元密着商法のすべて

【ご案内】

岡山県新見市「安達太陽堂」でカネボウ化粧品の販売、全国1位の売上げ連続記録をもつカリスマ販売員に、売りまくる究極の極意や稼ぎ出すセールストークなどをお話し頂きます。

日 時:平成25年11月21日(木)

14:00~15:30

会 場:備前商工会館4階大ホール

受講料:無 料

定 員:50名(定員に達した時点で締切り)

講師プロフィール

安達太陽堂 専務取締役 長谷川桂子氏
コンサルタントブレーン(株)登録講師



大学卒業後、東京永田町の法律事務所で弁護士秘書として勤務。結婚後、実家である安達太陽堂に主人・娘と共にUターン。カネボウ化粧品専用ブランド・トワニー発売以来11年連続、全国トップの座に輝き、現在はベスト10販売高から別枠の「フォーエバーチャンピオン」の称号を受ける。人口2万4千人高齢者ばかりの田舎でも「世に売れぬ物なし」をモットーに展開する独自のマーケティングや仕掛けを伝授。化粧品業界への大きな影響力を持ち、「桂子にまかせて」や「がっちりマンデー」等、テレビ出演も多い。日経新聞での連載や、日経ビジネス等の業界紙に掲載。粧業界展望社から「桂子におまかせ」というビデオも発売されている。

1. 桂子でございます

- ・私のお客様は口コミで山5つ越えて
- ・私の店の中は舞台、走り回る制服の女優でありたい

2. 心の接客とは

- ・主役にしてあげること
- ・しゃべりことばに、ことば遊びを。ことばの置き換えで意味は変わる

3. スタッフ教育は自分が鏡

- ・そうじは夕方アルバイトにしかさせない
- ・向き不向きをみてジャンルを決めてやる

4. 桂子のレジ3回4回作戦

- ・1度に全て売らない 何回かに分けて
- ・売りっぱなしはダメ フォローと次の予約

5. 困った時の逆転の発想

- ・新見の町をだれも歩かなくなったり

6. 年間この手で4万通

- ・ラヴレターをかく

7. いつも日本1でいたい

- ・私を支えている“マー君の10円玉”

【お問合せ・お申込先】

備前商工会議所・(公社)瀬戸法人会

〒705-8558

備前市東片上230

TEL0869-64-2885

FAX0869-63-1200

受講申込書

備前商工会議所・(公社)瀬戸法人会 宛

FAX:0869-63-1200

平成 年 月 日

事業所所在地	TEL() FAX()	事業所名	
受講者名		受講者名	