

＜研修テーマ＞ お一人様1テーマを選択していただきます(最小催行人数：5名/テーマ)。

① [接客トークを学ぶ] 顧客接点営業力強化！電化阻止のための接客トーク【ロールプレイング】

(講師) 関西ビジネスインフォメーション(株) 顧客接点強化・営業担当者

電化阻止の特効薬として「顧客接点機会」を強化する事業者様も少なくありません。

大手ガス会社にて約7年顧客接点強化を重点的に担当している講師が、実地に基づいた接客話法をお教えます。この講座でガスファンを増やす「接客トークテクニク」を身につけ、電化対抗につなげることができます。自社で社員間での「接客トークのロールプレイング研修」への活用も可能です。*2009年12月に改正された特商法の対応策についてもお話しいたします。

② [イベント企画力を鍛える] ガスイベント 集客力UPマル秘作戦【事例紹介&ディスカッション】

(講師) 鳥取ガス(株) サルーテ運営担当者/ 女性向けイベント企画会社 代表

消費者の嗜好が多様化する今、イベント成功の鍵は「女性の購買心理への訴求」ことが必須です。

なぜなら、購買決定権は女性(奥様)にあるからです。つまり、女性の心理をとらえたイベントを企画することで、集客力UPに結びつき、ガス機器販売増につながるのではないのでしょうか。

この講座では、全国のガス事業者様にて「女性向けイベント」を企画し、実際に販売数UPを達成しているイベント企画会社の代表が、集客できるイベント企画、お客様を惹きつける展示手法、来訪から販売に確実に結びつける接客方法など事例を元にお話しいたします。

また「ショールーム運営」の観点から、鳥取ガス(株)ショールーム「サルーテ」の運営担当者が効率のよい運営方法や、来訪者UPのための様々な企画についてお話しいたします。

来場者(来訪者)数が伸び悩んでいる、イベントのマンネリ化、若い層に訴求したい...等々お悩みをお持ちの企画担当者様にぜひ受講ください。自社で即活用できる企画が見つかります。

*情報の共有化することができるよう、事例紹介後ディスカッションを行う予定です。

③ [太陽光発電を知りたい] 太陽光発電を用いた販売戦術【販売事例紹介&接客シミュレーション】

(講師) ガス会社 エリア販売 担当者

関西ビジネスインフォメーション(株) 太陽光発電販売 教育担当者

注目の“太陽光発電”ですが、販売の有無は様々です。しかし、太陽光発電を含めた新エネルギーは、ガス会社の行く末を左右する可能性が高いとも言われています。

大手太陽光発電の販売数トップの販売店担当者が、事例をお話しいたします。

さらに、大手ガス会社の太陽光販売要員の接客教育担当者による、一般顧客のタイプ別接客アプローチ・シミュレーションをご覧頂き、太陽光発電の販売戦術の現状を理解いただきます。

※テーマは事前に変更させていただく場合がございます。あらかじめご了承ください。