

# 「売れるお店の“伝え方”」

～「知ってもらう」だけではあなたの商品は売れません～

ズバリ  
教えます！



講師

MORE経営コンサルティング(株)  
中小企業診断士 日野 眞明 氏

こんなお悩みありませんか？

この商品、どうしたらお客さまに魅力が伝わるのか、  
いまいち、POPに何を書いたらいいかわからない、

内容 (テキスト「はじめまして 売れる『伝え方』のぜんぶです」:講師著書)

- ①「伝える」と「伝わる」の違い
- ②“売れる伝え方”を「自己紹介」から考える
- ③自己紹介がうまくなる3つのステップ
- ④実践！自己紹介トレーニング
- ⑤ズバリ！皆さんのお悩みに答えます など



日時

令和4年 **10月12日** (水) 午後2時～午後4時

会場

岡崎商工会議所 5階 特別研修室

対象

経営者、商品開発に携わる方、売り場担当者等

会費  
(テキスト代込)

商工会議所 商業部会員 …500円  
上記以外の商工会議所会員 …1,500円  
非会員事業所 …4,000円

※テキストは当日配布いたします。

申込先

岡崎商工会議所 産業振興部 滝川・柴田 TEL:0564-53-6191 FAX:0564-53-0101

事業所名			
参加者名			
TEL		FAX	
★日野先生に“ズバリ！”答えてもらいたい 商売に関する「悩み事」・「ご質問」があればご記入ください。			

↓こちらからもお申込可能！



↑クリックでも申込可能！！