

Zoom ウェビナー  
による開催

定員100名

参加無料

7

31(月)

20:00開始

講演

店頭販売コンサルタント  
有限会社リボン 代表取締役

久野 和人氏 *Hisano Kazuto*

# 売れる店頭販促の法則

売れる店頭は何が違うのか？

～思わず買ってしまおう集客販売の極意～

【申込締切】 2023年7月27日（木）まで受付

【申込方法】 お申し込み用URLまたは、右のQRコードからお申し込みください。

URL: [https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN\\_YYZnKw5mQsqOS7YE-2n\\_jQ](https://us06web.zoom.us/webinar/register/WN_YYZnKw5mQsqOS7YE-2n_jQ)

【当日の参加方法ご案内】

お申し込みいただいた方宛に確認メール（リマインドメール）をお送りいたします。

本セミナーの詳しい情報は東京販売士協会ホームページをご覧ください。 <https://www.tohankyo.jp/news/6798>

お問合せ 東京販売士協会 セミナー担当宛 メールアドレス▶ [tohankyo@tohankyo.jp](mailto:tohankyo@tohankyo.jp)





<開催スケジュール>

- 19:50 Zoomウェビナーオープン
- 20:00 オープニング  
講演
- 21:30 クローズ

ZOOMウェビナー開催!

参加の方は…

- 途中入退出が自由
- 顔出しせずに参加
- 講演者の様子が良く見える

～今回のセミナーのポイント～

「モノ余り」の今、いいモノを作っても、それだけで売れる時代ではありません。価値の伝え方が悪ければ、それは存在しないのも同じです。そういったことを回避するには、来店者心理を理解し、売れる販促表現を身に着ける・・・これが必須です。

「儲けを出している企業（人）には、売れるモノがあるのではなく、売れる売り方がある。」

この研修では実例をふんだんに交え、誰も教えてくれない店頭販促ノウハウを公開していただきます。



講演者プロフィール

久野 和人氏

2005年、有限会社リボン設立。百貨店・量販店での店頭プロモーション事業をスタートする。食品・日用品・理美容品・家電品など数百社1,000アイテム以上の店頭販促に携わることで売り手と買い手のニーズのギャップに気付き、消費者の購買心理がわかるようになる。その買う気がなかったものまで買う気にさせるノウハウは数々の実績を生み出し、評判となる。現在は全国の企業や商工会議所等でセミナー研修講師としても活動中

