

セミナー 参加者の声

- スタッフが楽しそうに商品提案をするのを初めてみました。
(Rさん/40代/女性オーナー)
- 「具体的方法」と「話法」が多数紹介され精神論だけでは無理があることを再確認しました。(Tさん/30代/男性)
- 断れると落ち込んでいたのですが、全然落ち込みなくなりました。
(Nさん/20代/男性)
- セミナー受講後、本当に売上実績が5倍になりました。
(Nさん/20代/男性)

美容室 店販 増強セミナー

Yoshiko Sato
佐藤 康弘

- ✓メニューや商品の「売込み方」が下手だと感じる
- ✓「商品販売」をするのが安定継続しない

実際に「店販」で売上を上げたノウハウ
すぐ実践できる「店販」・「商品」・「顧客」の増強方法

6万人の美容師は
このセミナーで
売上を5倍に
伸ばした

でも
大丈夫!

美容師・美容室
の売上を5倍に
伸ばした
ノウハウ

講師プロフィール

佐藤康弘
(さとう やすひろ)

1971年2月1日生まれ

株式会社ジャストケアコミュニケーションズ
代表取締役/JCCアカデミー代表

岩手県盛岡市出身。地元百貨店・スーパーの食品売り場を担当し、顧客との購買心理を多数経験後、1993年美容室専売の化粧品メーカーに転職。

1997年に発売された1万円のシャンプー/トリートメントが劇的に売れる仕組みを考案し、わずか4年目にして営業本部長に抜擢される。

後に2万円のシャンプーの新発売の立ち上げを成功させ、2007年9月に店販コンサルタントとして独立。

翌2008年「販売スキル向上」「人材開発」を目的とした「JCCアカデミー」を開校。現在までに6万人を超える受講生の数増に立ち、毎年150回以上のセミナー依頼を受ける。

店販活性化を目的とした販売コンテスト「店販甲子園」を主催し、参加サロンの「来店者商品購入比率」平均28.3%を叩き出す。「顧客心理」「売り手心理」に基づいた「楽しい店販」「面白い店販」への仕組みづくり、アプローチ術により数多くの成功例がある。



JCCアカデミー

クリック

奈良県 某美容室3店舗 店販実績推移

	1号店	2号店	3号店	合計
受講前	¥747,496	¥558,620	¥90,000	¥1,369,116
受講後	¥2,727,245	¥2,381,405	¥827,980	¥5,936,630

333%UP

店販売上倍增プログラム(1DAY集中コース)

サロン名

TEL

FAX

住所 〒

参加者名

〇筆記用具を
お持ちください

参加人数

名

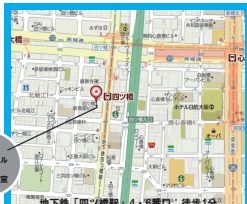
参加費 ¥10,000

●お振込先● ジャパンネット銀行 本店営業部(001)
普通 5684199 カ)ジャストケアコミュニケーションズ

5/26(月)・6/2(月)・6/23(月) 11:00~17:00
(途中休憩あり)

会場
地図

大阪市
西区
北堀江
1-5-2



四ツ橋
新興ビル
3F
309号室

地下鉄「四ツ橋駅」4・6番口 徒歩1分

お問い合わせ先

(株)ジャストケアコミュニケーションズ TEL03(5901)5723・FAX03(5901)5724