

研修風景



開催日: 2009年1月21日

開催地: ウェスティンホテル東京
(ギャラクシールーム)

業種: ダイビングスクール

研修名: 顧客購買心理と
プレゼンテーション

対象者: 会社経営者

人数: 330人

世界最大のスキューバーダイビングスクール認定制度機関であるPADIジャパンの全国各ショップ経営者を対象に「顧客購買心理と効果的なプレゼンテーションスキル」について語る筆者



ダイビングの認定制度やパッケージツアーに加え、利益率の高いダイビング器材を増販するためには、「組織・個人・商品」の三つの要素について、顧客の不信感を払拭し、信頼を獲得することがアプローチの第一歩であることを力説する筆者

skill&motivation inc.