



高額商品・高付加価値サービスが圧倒的に売れる！ 『ホスピタリティ営業構築プログラム』 無料体験セミナー

『高いから売れない』が『あなたから買いたい』に変わる！
自社の「商品を磨き」、あなた自身の「売り方を商品価値化」して
「独自の売り方」が体系化できる
モノが溢れた成熟化社会の付加価値型営業構築が遂にプログラム化！

A社 年間売上8億7千万円⇒翌年16億2千万円 わずか1年で売上86%UP！
B氏 年間受注金額6千万円⇒翌年1億5千万円 わずか1年で受注金額2.5倍！

＜ 体験セミナー開催日程 ＞

- 6月18日(月) 16:00～19:00 松本開催
- 6月29日(金) 16:00～19:00 東京開催
- 7月21日(土) 13:00～16:00 東京開催
- 7月24日(火) 14:00～17:00 東京開催
- 8月23日(木) 16:00～19:00 東京開催

＜ 体験セミナー内容 ＞

- 『ホスピタリティ営業構築プログラム』全6ステップの中で最も重要な第1ステップ目の内容を特別に無料で受講いただけます。
1. ホスピタリティ営業構築とは
 2. 従来の営業とホスピタリティ営業の違い
 3. 自分の棚卸しとビジョンの設定
- ※少人数制6名様限定とさせていただきます。

【ホスピタリティ営業構築プログラムとは？】

モノが溢れた成熟社会で圧倒的に売るには、セールスマニュアルやスキルの習得といった上辺だけの営業テクニックではなく、今ある商品の価値を際立たせて、売り方も含めて商品価値化する他とは全く違うあなただけの売り方をする事です。

【ホスピタリティ営業構築プログラムの最大の特徴】

- 商品・サービスの強みを際立たせたあなただけの売り方が確立できる。
- ステップに応じた成果を実感しながら自分のセールスが体系化される。
- セールステンプレートを活用したワーク、フィードバック中心の個別指導型。



こんな方におすすめ

- 高額商品を販売している企業、個人事業主、セールススタッフ
- 無形商材、高付加価値サービスを販売している企業、個人事業主、セールススタッフ
- 売る商品・サービスはあるが、営業の仕方が分からない専門職や個人事業主、中小企業の経営幹部
- ひと通りの営業セミナーは参加したが、結果の出ない営業マン
- カウンターやサロンに誘客しての付加価値型サービスを提供する対面型接客業種 (プライダル・不動産・住宅・車・ホテル・旅館・旅行会社・保険etc)

一般的な営業ノウハウ

「お客様」と「スタッフ」の関係

商品知識・セールススキル習得

お客様に売り込む

物質的価値の提供

売上目標達成

ホスピタリティ営業メソッド

「人」と「人」との関係性構築する

お客様との良好な関係性を築く

お客様に貢献する

精神的付加価値の提供

仕事の目的達成=売上

主催

ザ・ホスピタリティチーム株式会社 <http://www.thehospitalityteam.jp>
〒153-0062 東京都目黒区三田2-12-5 COMBO HOUSE phone:03-5860-8164
〒390-0852 長野県松本市島立860-1-202 Phone.0263-50-8801

ホスピタリティ営業構築プログラム

STEP 1 自分自身のビジョンを設定する

自分自身が何の為にこの仕事をしているのか？仕事の意味、意義を理解しビジョンを明確化します。

この仕事をする目的/自分が提供する価値/自己紹介シート/セルフビジョンの設定

STEP 2 ホスピタリティマインドを磨く

ホスピタリティマインドを磨き、自分ブランドをどう生かして、明日から何をすべきかを明確にします。

ホスピタリティマインド/セールス現状チェックリスト/課題の明確化/目標設定/実践シート作成

STEP 3 自商品・サービスの強みを際立たせる

自商品の伝えるべきポイントを明確にし、何を使ってどんな伝え方をすれば売れるか「この指止まれ」を検証します。

商品の強みの抽出/商品・サービスコンセプト構築/ターゲット明確化/ツールの魅力化

STEP 4 セールススキルの習得とセールスを設計

セールススキルを習得すると共に、現状のセールスフローを検証し、「売れる」セールスフローを組み立てます。

表現力向上スキル/会話力向上スキル/セールスフロー検証/セールスフローの設計・体系化

STEP 5 最強セールシナリオを作成する

接客フロー別重要ポイントを加味しながら、自分だけの「売れる接客ストーリー」を構築します。

接客フロー別重要ポイント明確化/接客ツールの製作/オリジナル最強シナリオ製作

STEP 6 トレーニング&フィードバック

実際のシナリオに基づいた接客トレーニングを実施し、自分だけのセールススタイルを確立します。

接客トレーニング/フィードバック/シナリオの修正/接客最終チェック

「ホスピタリティ営業構築プログラム」メニュー

□ グループコンサルティング

少人数(2名~6名)グループで、各自のホスピタリティ営業を体系化し、トレーニングを重ねながら、オリジナルの最強シナリオの作り上げる人気の専門コースです。また、同じ目標を持った同期生との出会いや切磋琢磨も大きな魅力です。

受講料：通常月10万円×6ヵ月 ⇒ 体験セミナー参加特別価格 月5万円×6ヵ月

※月1回全6回セッション形式で開催(1回3時間)

□ 法人コンサルティング

企業のセールス部門における組織、個人の課題を明確にし、各メンバーのナレッジを共有しながら、ホスピタリティ営業の設計・体系化を構築するプログラムです。

受講料：通常月50万円×6ヵ月 ⇒ 体験セミナー参加特別価格 月30万円×6ヵ月

※月1回貴社に訪問する形式(1回4時間)、交通費は別途頂戴いたします。

WEB予約



ウェディングという究極の付加価値セールスを極めた船坂 光弘が、あなたを飛躍させるパートナーになります！



ザ・ホスピタリティチーム株式会社 代表取締役
ホスピタリティコンサルタント
船坂 光弘

■日本ホスピタリティ推進協会(JHMA)認定
ホスピタリティ・コーディネータ(認定No. HC 00372)

大学卒業後、新卒でホテルのオープニングを経験し、以降17年間ホテルマンとして現場でホスピタリティを体現。ホテルマン時代には、ベルマン、フロント、販売、バンケット、企画、宴会予約、ウェディングなど様々なセクションを経験し、プライダル支配人時代には当時8億7千万円の売上を翌年16億2千万円に倍増させ、ホテルウェディング売上増部門で帝国ホテルを抜いて地方ホテルでは異例の全国第1位を実現した。個人においても、カタチに残らない一生に一度の高額商品であるウェディングという究極の商品を、通常業界平均30%前後の受注率の中で、70%を超える受注率を維持、その核心にはホスピタリティがあると確信。現在は、ホスピタリティをセールス、組織力、サービス向上等の経営戦略に生かす専門コンサルタントとして全国で活動している。



著書

「人を生かして勝ち抜く最強マネジメント」(セルバ出版)

AMAZONランキングビジネス・経済書

マネジメント・人材管理部門売れ筋ランキング1位獲得

セミナーお申込み

Fax: 0263 - 50 - 8802(松本オフィス)

Mail: info@thehospitalityteam.jp

貴社名	参加希望日	月	日	人数	名様
ご氏名	TEL	()	—	
役職	MAIL				