

パソコンPOP研修

■ねらい

来店されたお客様への「心からのおもてなしの気持ち」をパソコンPOPで表現できるようにする研修です。
お客様にとってメリットになる内容を自分自身の価値観と言葉で訴求し、お客様の発見・興味・関心・共感・納得を生み出す基本を学びます。

■テーマ概要

対象：フロア職

時間：半日（4時間）

人数：20名

■カリキュラム一例

内 容

1. オリエンテーション

2. POPについて（講義）

- （1）お客様心理と行動
- （2）モノ（スペック）ではなくコト（体験）である
- （3）ゴールデンサイクル（繁盛店のしくみ）
- （4）売場づくりの3要素（売り方・見せ方・伝え方）
- （5）POPの役割（販促と接客）
- （6）POPの基本原則
（必要な場所に、必要な情報を、見やすく読みやすい文字でタイムリーに伝える）
- （7）コトPOPとは
- （8）ひと言POPとは
- （9）POPコピーの作り方

3. パソコンを使ったPOPの作り方（実践練習）

- （1）操作方法説明
- （2）POP作成

4. まとめ・質疑応答

※パソコン操作が苦手な方がいらっしゃる場合は、アシスタント講師1名をつけていただくことをおすすめします。
営業担当へご相談ください。