

«“イベント実践力” 強化コース・カリキュラム»

コース名・日程	対象者	ねらい
<p>ガス会社のイベント成功ノウハウを学び、 自社イベント（展示会等）を成功に導く！</p> <p>“イベント実践力” 強化コース</p> <p>【日程：本研修2日 +ステップアップ研修1日】</p>	<p>家庭用既設営業</p> <p>・イベント担当者</p> <p>・営業管理者</p>	<p>◎お客様づくりと売りづくりに繋がるガス会社のイベント（展示会等）成功ノウハウを徹底的に学び、自社イベントでの実践を通して、成功ノウハウを習得する。</p> <p>◎自社のイベント実例を持ち寄ってもらい、一層のお客様づくりや売上拡大（来場者アップ&来場客単価アップ）につなげるための協議やアドバイスを実施します。ガス会社や異業種の成功例や失敗例など全てが実例に基いた内容で、実行できるノウハウが満載です。</p>
<p><本研修：研修内容と進め方> テーマ：成功するイベント企画、集客、設営、接客ノウハウの習得！</p> <p>1. イベントを中核とした営業展開でお客様づくりを進めよう【講義】</p> <p>2. お客様にとって魅力的なイベント企画の立て方</p> <p>1) 成功事例に学ぶ！お客様が行ってみたいくなるイベント企画の3要素【講義】</p> <p>2) 招待チラシ作りの原則の理解－来場を妨げるチラシと来場を促すチラシの違い【講義】</p> <p>3) お客様が行って見たいくなるイベント企画を立てる【討議・発表・講評】 ※イベント企画での自社チェック</p> <p>3. お客様を確実に集客する動員方法</p> <p>1) “来場を促す3つの取り組み”と“招待訪問時の3つの鉄則”を理解しよう【講義】</p> <p>2) 動員が進む手渡し招待ノウハウ“3つの鉄則” 来場率15%以上を実現する“詰めのノウハウ”の習得【演習】</p> <p>4. お客様で賑わう設営方法&売れる商品展示</p> <p>1) イベント会場の好ましい事例と好ましくない事例から会場設営を考える【ケーススタディーによる討議】</p> <p>2) 展示陳列の原則の理解、賑わう設営・売れる展示における7つの留意点【講義】</p> <p>3) 望ましい会場設営を考えてみよう【討議・発表・講評】 ※設営での自社チェック</p> <p>5. お客様が喜ぶ接客&賑わいを創る接客</p> <p>1) 各コーナーでの役割と対応 2) お客様が喜び賑わいを創る接客方法のまとめ ※接客での自社チェック</p> <p>6. 社員のやる気を高めるイベント運営のコツ</p> <p>1) 全社員参画型のイベント運営のススメ 2) 動員活動を活発化させるための進捗管理を進め方</p> <p>7. 自社のイベント計画書を作成する【イベント計画書の作成と発表・講評】</p> <p>※イベント集客での自社チェック※次回研修までの実践課題：活動計画に従い目標必達への行動の実行</p>		
<p><ステップアップ研修：研修内容と進め方> テーマ：イベント進捗状況の発表と成功への直前協議！</p> <p>1. イベント進捗状況の発表 ～各社代表によるイベント企画書と招待チラシに基く発表～</p> <p>2. 各社の取り組み状況から成功するイベント運営について協議する ～企画・集客・設営・接客を協議する～</p> <p>3. イベントの実績管理と振り返りの進め方 ～イベント成果の整理（来場数、売上高、振り返り結果他）～</p>		