

人的プロモーション／社内研修サポート活動について

◆「教育プログラム」における、新しいアプローチ手法についてお考えを伺い、弊社の経験でできることをご提案いたします。

例えば どこまで相手の立場になれるかを考えていく活動

取引先内、ファン心理の育成

案内する人と商品の魅力が同時に伝わるように考えたプログラム

お客様ニーズをつかむ

弊社モニターを活用し、通販や競合品を併用している消費者実状を理解するプログラム

相性とのつき合い方

よくない(ex. 他社にシンパシーがあり受入れ性に乏しい) 相手を乗り越えるプログラム

活動のフロー(案)

