

「こだわり・想い」を伝える 正直な接客で、粗利50%を達成。 業界の革命児から販売術を学べ!

お客様の買いたい
気持ちの高め方

講師:左今 克憲

株式会社アグリゲート
代表取締役 CEO/バイヤー



あなたの会社の
磨けば輝く人材、
再発見。

学びを可視化する。だからのびる。

ビジログ
双方向ライブ

いま気になる中小企業のキーパーソンに
話を聞く、質問する。

2019年2月20日(水)
13:30~(講義時間約60分)

先着200名
受講者募集中!

定員は先着200名です。定員を超えた場合、
チャット機能は使えませんが、受講のみは
可能です。

このライブは見逃せません。モノやサービスを売るには、「正直な自分の言葉でどのようにお客様へお伝えするか?」が重要。背景にあるストーリー、たとえば生産者のこだわりや工夫など、そこに込められた価値を伝えることが大切です。今回の講座では、光る地域資源を発掘するエキスパート、「旬八青果店」で知られる株式会社アグリゲートの左今氏が、「モノにコトや体験の価値を足すコツ」と「価値を高めるためのモノの見方や伝え方」を伝授。粗利50%、2~6坪の売場で月商300~500万円達成の成功例に基づき、モノを売るという発想から転換し、生産者と消費者、ひいては食農業界全体が活性化するために必要な視点を考えます。受講者のみなさんからの質問もOK。このチャンスをお見逃しなくご参加ください。

左今 克憲 プロフィール 1982年、福岡県生まれ。東京農工大卒業後、株式会社インテリジェンス入社。2010年、株式会社アグリゲート設立。2013年から事業をスタートアップ型に変化させ、都市型八百屋「旬八青果店」の運営を開始。現在は、SPF (Specialty store retailer of private label food) というビジネスモデルでバリューチェーンの全てを内製化し、その上で得たノウハウで業界のプレイヤーを高収益にするプラットフォームを提供している。

その他の
双方向ライブにも、
注目の講師、
続々と
登場予定。



生産性を上げることは、
「人」の気持ちを考えること。
その成功例、教えます。



現場が腹落ちする
生産性アップの進め方——
2019年2月19日(火)
19:00~(講義時間約60分)
講師:株式会社アクト
代表取締役 伊藤 啓介

社員のチカラを活かしきる。
人手不足の解消に成功した、
あの企業の役員に聞く。



「人材」の価値を最大化する
仕組みのつくり方——
2019年2月28日(木)
19:00~(講義時間約60分)
講師:寺田倉庫
専務執行役員 月森 正憲



ビジログ双方向ライブとは?

ビジネスシーンで活躍する選りすぐりの講師の方々による講義を、インターネットを通じて配信します。画面を通じたライブ講義は、チャット機能を搭載しているので講師に質問も可能。アーカイブ動画はいつでも視聴できます。

会員登録がこれからの方は、
こちらからお申し込みください。(無料)

ビジログ

検索

