

深く長い上質な信頼関係

元 三越日本橋本店 外商トップセールス

伊吹晶夫



- 1967年 千葉県立大多喜高等学校卒
株式会社三越入社、日本橋本店紳士用品部配属
- 1993年 最年少45歳で紳士用品エキスパート 営業担当部長就任
- 1999年 三越が百貨店初の「お客様サロン」を開設。
開設に伴いコンシェルジュマイスター就任
- 2008年 三越日本橋本店カスタマーサービス部チーフシニアコンシェルジュ就任
- 2010年 株式会社三越退職
- 2011年 株式会社エムアイカード入社（三越伊勢丹カード）入社
VIP顧客の葬儀、相続関連、保険サポート事業である、
T・L・A部（トータルライフアテンダント）立上げに参画。
チーフシニアアドバイザー就任
葬祭カウンセラー資格取得（協会認定）
著書『外商の真髓』（講談社）出版
- 2012年 終活カウンセラー資格取得（協会認定）
- 2013年 株式会社エムアイカード定年退職
オフィスミライング開業
- 2014年 株式会社おくりびとアカデミー 最高顧問就任
産経新聞社、産経ソナエ終活センター スーパーバイザー就任
ザ・レイク・ジャパン株式会社 エグゼクティブアドバイザー就任
- 2015年 産経デジタル「産経ネットショップ」エグゼクティブアドバイザー就任
ディパチャーズ・ジャパン株式会社 特別顧問就任

講演内容

『深く長い上質な信頼関係～お客様に選ばれるコミュニケーション～』

あなたを頼りにしてくれる、お客様をつくるには？

お客様の要望に100%応えることはもちろんですが、ビジネスを超えた信頼関係を築くことが大切です。それは一朝一夜にできることではありません。種をまき、水をやり、日々、相手のことを思いやることで、お客様の信頼という実を育て上げるのです。目の肥えたお客様と長年にわたる上質な信頼関係を築いてきた経験をもとに、お客様に選ばれるコミュニケーション術をお伝えします。

業界を問わず、現場でお客様と接する営業、販売職のみなさまにおすすめです。

『営業の真髓～テクニックよりも大切なこと～』

現在、お客様とのコミュニケーションは対面をはじめ、メール、電話、チャットなど多岐に渡ります。コミュニケーション手段によって様々なテクニックが生まれていますが、お客様は一人の人間であるということが変わりません。販売、営業職として、お客様と接するとき、自分がどのような“心”でサービスを提供する必要があるのか、数々の失敗を経て、トップセールスとなった伊吹氏が営業、販売の仕事をする上で、土台となる不変の心得をお伝えします。業界を問わず、現場でお客様と接する営業、販売職のみなさまにおすすめです。

『選ばれる営業～富裕層顧客の理解と信頼関係づくり～』

富裕層顧客に信頼をいただくためには何をすべきか？数多くの富裕層顧客に仕えた経験を基に、富裕層と呼ばれる方々の価値観、ライフスタイルなどの特性を紐解き、富裕層顧客から信頼をいただく方法をお伝えします。富裕層に接する営業、販売職のみなさまにおすすめです。

『自然と売上げが上がる環境づくり～気持ち豊かな営業マンの育成～』など

実績

BMW / ゴールドマンサックス / 虎屋 / 西陣 / JXTGエネルギー / 積水ハウス / 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命 / オリックス生命保険 / 三越本店 / 新潟三越 / 伊勢丹本店 / 新潟伊勢丹 / COOP生活共同組合 / 小諸市 / エンディング産業展など他多数

高殿円著『上流階級』（光文社）モデル
フジテレビドラマ「富久丸百貨店外商部」
葉鳥土朗（草刈正雄）役 モデル
月刊BIG tomorrow

書籍情報



株式会社シーレイズ Tel: 03-6412-8297 Mail: info@c-rays.co.jp

～あなたの人生に“キッカケ”を。プロフェッショナルの声を届けます～