

吉田房子（よしだ ふさこ）

株式会社アップロード代表。大阪府東大阪市出身。

大阪府立布施高等学校卒業後、花王株式会社に入社。

その後関西パナソニック、第一生命の営業にてトップセールスの実績を誇る。

女性の社会進出がまだ困難だった時代、活躍の場を求め美容師国家資格を取得し、わずか4年で美容室をオープン。

エステ店を含め、最大4店舗展開に至った。

営業実績としては、花王株式会社美容部員時代に記録した当時異例の前年比300パーセントの売上達成や、第一生命時代の法人営業をいち早く取り入れ、トップセールスとなった実績を残す。

現在は「美容ビジネスを通じてあなたを幸せにしたい」を目標に

「美・人・物ソリューション」の3つの柱で美容室経営

コンサルティング事業、美容雑貨の製造、販売も展開中。

発信ツールとしての執筆活動にも積極的に取り組んでいる

著書「メンターのチカラ起業家編～独立成功の鍵～」

- ・美容部員だった頃「原因と結果と対策」の法則を使って、皮膚科学を目で見せてお客様の美に貢献した。
- ・セールスだった頃「過去、現在、未来」時間の概念を使って、人生の一次的、二次的、三次的メリット、デメリットを数字でみせてお客様の安心に貢献した。
- ・美容師である今「人格転換法」を使って、お客様の気持ちになって真実の100年美を提供してお客様の幸せに貢献している。
- ・経営者である今「吉田房子」を使って、あなたの心に寄り添い人生を生ききる技術を伝えてあなたの感謝に貢献している。
- ・私の人生の目的はあなたに愛されあなたを愛する事。
そして、私はこれからも愛に貢献していく。

『ひとりひとりが最強』 トップセールス育成講座

～がむしゃらだけでもカタチだけでも駄目なんだ～

幹部候補生様、営業社員様、販売員様向け講座

開催日時：2013年4月15日(月)・4月22日(月)・5月13日(月)・5月20日(月)
13:00～17:00

会場：ザ・リッツカールトン大阪 4F ザ・クリスタルルーム
〒530-0001 大阪市北区梅田2丁目5番25号

	商業. 事業の見方	目的	タイムスケジュール	
4/15(月) 第一講 (4h)	<p>～自分を知る、顧客を知る～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・あなたはそもそも何をして何のためにそこにいますか？ ・あなたの看板はどんな看板ですか？ ・あなたの役割はなんですか？ ・なぜ客の気持ちを理解する必要があるのか ・ロジカルシンキングとビジュアルシンキングをストラクチャーする 	<p>「漠然と仕事をするのではなく自分と顧客を客観的に見る」</p>	<p>13:00～</p> <p>14:55～</p> <p>15:05～</p> <p>17:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・自分の仕事を理解しているのか ・顧客の気持ちを理解しているのか ・売れない理由を分かっているのか ・ゴールの確認 ・休憩 ・事例の分析 (売れなかった理由の分析) ・心を知る質問力
	マーケットの見方	目的	タイムスケジュール	
4/22(月) 第二講 (4h)	<p>～マーケットを見つける～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・7つの価値観 ・ニーズと欲求の作り方 ・満足させるために ・プロセスが正しければ成果は出せる ・「原因と結果と対策」をフローチャートする ・ドライバーをたった60日で100台売る方法 ・店販をたった60日で10倍にする方法 	<p>「物事には意味がある 7つの価値観と因果の法則を理解する」</p>	<p>13:00～</p> <p>14:55～</p> <p>15:05～</p> <p>17:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・7つの価値観 ・原因となるもの ・結果となるもの ・対策となるもの ・休憩 ・情報の組立 「原因と結果と対策」の流れの確認 ・事例の説明 (売れた理由の分析)

	販売と営業の見方	目的	タイムスケジュール
5/13(月) 第三講 (4h)	<p>～コントロールする、喜びを与える～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客の言いなりになってはいけない ・顧客の状態を伝えて理解させているのか ・顧客にとっての協力者であり指導者である事 ・物を売るのではない「体験」と「感動」を数値化する ・「期待」を映像化する 	<p>「顧客に主導権を与えない。販売、営業の主導権を得る。」</p> <p>「買わされたのではなく自ら喜んで買う顧客を造る」</p>	<p>13:00～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客に自分を理解させる ・顧客へのニーズと欲求の落とし込み ・問題解決と欲求満足のためのちっちゃい選択権 ・事例の説明（ニーズ）（欲求） <p>14:55～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・休憩 <p>15:05～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客のメリット、デメリットを伝える ・ゴールのための共有イメージ ・買いたくなる動機付け ・購入までの流れの確認 <p>17:00</p>
	価値の創造と完成	目的	タイムスケジュール
5/20(月) 第四講 (4h)	<p>～繋げる、広げるそして育てる、深める～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・これで終わりではない ・顧客を繋げそして広げる ・一回（一人）顧客を百回（百人）顧客へ育てる ・喜びを共有する関係に育て深める ・訓練すれば必ず出来る ・高次元欲求「自我欲求」「自己実現欲求」を満たす 	<p>「顧客を自分のファンにし、協力者であり指導者にする事」</p>	<p>13:00～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジとサポートを与えてくれる ・イコールの関係である事を伝える ・ゴールのための共有イメージ ・顧客に使命を与える <p>14:55～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客に連帯感を持たせる <p>15:05～</p> <ul style="list-style-type: none"> ・次回への期待 ・休憩 <p>17:00</p> <ul style="list-style-type: none"> ・失敗例の分析 ・成功例の分析