

日々の営業に悩んでいる方必見！

実践で学ぶ！成果が出る営業の進め方

本セミナーでは、営業実績を上げるために『顧客本位の営業スタイルの確立』を目指します。
『顧客が求める本質は何か』を見極めて信頼関係を築き、生涯顧客を増やすことを目的としています。
1回目の最後に『営業の実践計画』を立て、その後の営業で実践していただきます。
2回目では、実践した成果を共有し、さらなる営業スキルアップを目指します。
基本を学び、売れる営業ノウハウを習得し、自身をバージョンアップさせましょう！

●1回目 10月30日(火) 14:00～16:30

- ◎ 成功の最短を見極めるマーケティングセンス
- ◎ 顧客が求める本質とは
- ◎ プレゼンカとヒアリング力
- ◎ 営業実践計画書の作成

【インターバル期間】営業実践計画書に基づき実践していただきます！

●2回目 11月27日(火) 14:00～16:30

- ◎ 営業実践報告会
- ◎ 信頼関係を築くコミュニケーション
- ◎ 交渉の考え方
- ◎ クレーム対応のコツ
- ◎ 営業パーソンに求められる能力とは



腰高康雄 (こしだか やすお) 氏

ジャイロ総合コンサルティング(株)
営業本部長兼コンサルタント

人材派遣会社から研修コンサルタント会社(株)マネジメントサービスセンターに勤務し、営業企画部マネージャーを務め全国売上トップとなる。その後、インターネットビジネスで独立開業の後、研修会社を設立。自らの経験に基づいた実践的な営業研修で定評がある。

【会 場】 **三条商工会議所 4F 研修室**

【参加費】 1名 **1,000円** (当日ご持参ください) ※2日間の受講料、資料代、飲物代含む。

【持ち物】 会社案内、製品パンフレット等、筆記用具

【定 員】 **30名**

【申込み】 10月22日(月)までにお申込みください。

<お問い合わせ先> 三条商工会議所 経営支援課 担当/竹内・早川 TEL 0256-32-1311

「実践で学ぶ！成果が出る営業の進め方」参加申込書

事業所名		参加者名	
所在地			
TEL FAX	() ()		

※ご記入いただいた情報は、本セミナーに関する連絡のために利用いたします。

三条商工会議所 経営支援課 行 (FAX 32-1310)