

これからを勝ち抜く営業の極意！

〈営業セミナー〉
どなたでもご参加いただけます。

提案営業と セールストークの進め方



景気回復もまだまだ実感するところまでは遠く、消費税増税で営業現場も大変厳しい環境です。そのような中でも営業社員は、企業の業績を左右する貴重な人財で、売上の拡大を図るため、これまでの営業手法を漠然と繰り返すだけでは、他社との競争にも勝ち残ることは出来ません。

本セミナーでは、厳しい時代を勝ち抜く強力な営業ノウハウを伝授致します。奮ってご参加ください。

講座内容

1. 営業担当者の仕事
 - ・時代が変われば営業のやり方も代わる
 - ・提案型営業に必要な能力
2. お客様の情報を収集する
 - ・情報収集のメリット
 - ・どんな情報を集めればよいか
 - ・情報収集のためのコミュニケーションスキル
3. 提案型営業における商談の流れ
 - ・話し合いの雰囲気を作る
 - ・お客様の情報収集
 - ・お客様に提案する
 - ・商談の締めくくり（約束の取り付け）
4. セールストークのツボ
 - ・お客様の心の動きを読む
 - ・ご理解・ご納得を得るために
5. 売れる人・売れない人の特徴
 - ・信頼を勝ち取るためのポイント



【日時】平成30年 **7月4日(水)**
13:30 ~ 16:30

【会場】朝日信用金庫西町ビル7階

【受講料】会員 1,000円 非会員 2,000円 (税込)
(当日受付にて承ります。)

講師 (有) 島田教育総合研究所
代表取締役

しまだ よしや
島田 義也氏



早稲田大学法学部卒業後、㈱経営者教育研究所を経て、平成6年に独立。出来てあたりまえのことが出来ないから行るのが教育。「難しいことを言わない」、「教えるのではなくやる気にさせる」、「知性と情熱と行動力」をモットーに人材育成全般、企業家養成講座の専門分野で活躍している。

お申込みは

FAX
または
郵送で!

公益社団法人 **上野法人会** 〒110-0015
台東区東上野1-2-1朝日信用金庫西町ビル5階
FAX 5818-1141 TEL 5818-1151

※お申込み後

開催日3日前までに**確認 FAX**を送りますので、届かない場合には、左記までご連絡ください。

〈営業セミナー〉

7/4 提案営業とセールストークの進め方

※受講票または本申込書を、当日受付の際にもお出しください。

参加者名

法人名

(会員のみ)
会員NO.(宛名シールに記載)

TEL

FAX

会員以外の方、又は会員で会員NOが不明な方は住所の記入をお願い致します。

住所

■お申込みいただいた皆様の情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会の事業活動のためにのみ利用させていただきます。

〈ホームページ・平成30年春号〉