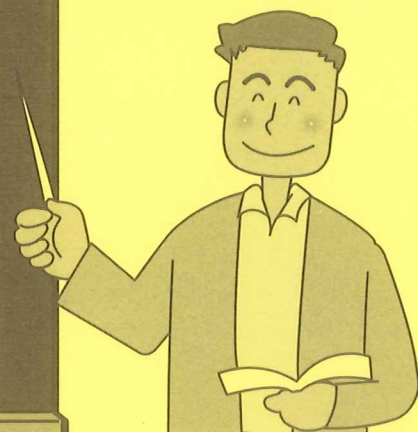


新規開拓の神様と言われた講師が明かす
究極の営業テクニック！

トップ営業マンが実践する！ 「最強の説明法」



営業をはじめ社内・社外を問わず様々なビジネスシーンで、わかりやすく説明する力が求められています。特に営業の場面では、説明が十分に伝わらず、効果的な営業活動が行われていないケースがあります。

そこで今回は、対面型商談ツールを多用する独自の営業方法を活用し、全国トップクラスの成績を収めるなど、営業の実践経験豊富な講師が、説明力を強化しスムーズな成約に導く営業手法についてわかりやすく解説いたします。

内容

- ◇あなたの話はなぜ「伝わらない」のか
 - ◇営業マンの名刺交換とは何か？
 - ◇自分のことはしゃべらない！
 - ◇人は発言内容を「足し算」で聞く
 - ◇基本的な「削る」ルールでここまで変わる
 - ◇何を言うかよりも優先すべきポイント
 - ◇『何を』ではなく『誰を』で決まる 等
- ※内容は一部変更になる場合がございます。

講師

中小企業の未来を設計する企業コンサルタント

吉見 範一 氏

【プロフィール】

1952年、横浜市生まれ。神奈川県予防医学協会等を経て、書籍・教材販売会社に入社。極度のあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格であったが、対面型商談ツールを多用する独自の方法を活用し、全国でトップクラスの成績を収める。その後、電器部品メーカーで新規の販路開拓営業を開始。半年でそれまでの顧客数を10倍にしたことから「新規開拓の神様」と呼ばれるようになる。その後、NTTコミュニケーションズの営業所長時代には、成績が最下位の拠点を独自の営業手法を指導することで、半年後には「3カ月連続全国第1位」を達成。

現在、「対面型商談ツール」専門のセミナー講師として、全国の商工会議所や官公庁を中心に講演活動を行っている。



日時

平成29年 **9月11日** 月
14:00～16:00

会場

徳山商工会議所

定員

30名

受講料

無料

▶ 申込方法 下記申込書により、FAX又はE-mailにてお申し込みください。

《主催》徳山商工会議所 中小企業相談所(担当：尾上(昇)・船井) FAX:32-3303 TEL:31-3000
E-mail:soudan@tokuyama-cci.or.jp

『トップ営業マンが実践する！最強の説明法』（9/11）受講申込書

徳山商工会議所 行 FAX:0834-32-3303

受講者名	役職名	事業所名
		所在地
		派遣担当者
		TEL FAX
		E-mail

※駐車場は近隣の有料駐車場をご利用ください。

■個人情報のお取り扱いについて

お申し込みの際にご提供いただいたお客様の情報は、当該セミナーの申込受付の管理、運営上の管理に利用するほか、徳山商工会議所が主催する各種事業のご案内(DM及びFAX・E-mail)のために利用させていただきます。

徳山商工会議所会員 会員 非会員