

対象：営業担当者で、日頃の営業を見直したい方、レベルアップを図りたい方等

営業力強化セミナー ～ 思わず買いたくなる提案力養成～

開催のねらい

主催：岡崎商工会議所 中小企業相談所


営業担当者の使命は何でしょうか？
もし、あなたが営業とは「単に商品の良さを説明し購入してもらう」と考えているのであれば、思うような成果が得られていないのではないのでしょうか。

時代の流れとともに、お客様の心理も変化していきます。営業担当者が飛躍的に成長するためには、営業担当者自身の考え方の変革が必要です。

この講座では、お客様の心理に沿った営業プロセスと提案力を学び、営業力の強化を目指します。

是非、この機会にご受講くださるようご案内申し上げます。

【講師プロフィール】
株式会社アイビーエー
代表取締役 水田 有美子 氏



中央大学法学部卒業。大手都市銀行退職後、ビジネスマナー講師として企業研修を担当。その後、自らの能力を試すべく、外資系企業で営業の世界に飛び込み、1年目にして新人1位、全国トップテン入りの実績を上げる。名古屋市内の大手ホテルの司会では、顧客満足度 94.4%、クレーム件数0件を達成し、顧客満足度ランキング(2005年実績)第1位に輝いている。
2006年に独立し、現在は、各企業から依頼を受け、営業、CS向上、接客・電話対応、マナー研修等の講師として活躍している。

===== 【 開 催 要 項 】 =====

日 時 平成23年1月21日(金) 13:30～16:30
 会 場 岡崎商工会議所 4階 402会議室
 内 容

1.市場の変化と売り方の変化		
現在の市場状況を理解する	営業プロセスの変化	
2.商談に失敗しないためのポイント		
商談とは何か	顧客との信頼関係を築く	外見力の重要性
自社の強みの分析	営業担当者の心構え	
3.顧客心理に基づいた商談の展開		
主役は顧客	顧客の心理と購買行動	ニーズの把握と質問の技術
紹介につなげるラウンドセールスの展開	事例に基づくアクションプランニング	

受講料 8,000円(但し、岡崎商工会議所会員は4,000円)
 振込先 【口座】岡崎信用金庫本店 普通預金 0027917 または三菱東京UFJ銀行岡崎支店 普通預金 541451
 【名義】岡崎商工会議所 中小企業相談所 所長 杉浦昌幸
 問合せ 岡崎商工会議所 鈴木正英 TEL 0564-53-6193 FAX 0564-57-2189 E-Mail msuzuki@okazakicci.or.jp

岡崎商工会議所 鈴木行(FAX 0564-57-2189)

営業力強化セミナー【1/21(金)】 受講申込書

受講者氏名(ふりがな)		営業従事年数		受講者氏名(ふりがな)		営業従事年数	
事業所名				業種			従業員数
連絡担当者名			TEL			FAX	

ご記入いただいた情報は、岡崎商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するのをはじめ、講師には受講者名簿として配布します。