

商談折衝技能向上セミナー

顧客のハートをつかむ商談テクニック

主催 岡崎商工会議所・ひとづくり委員会・中小企業相談所

世界的規模の大競争時代(メガ・コンペティション・エイジ)に突入した現在、市場競争は日増しに熾烈化しております。この厳しい時代を乗り切るには、企業の顔である営業マン一人一人の確固たる商談折衝技能が必要不可欠です。

そこで今回、営業マンとして「最も基本」で、かつ「最も重要」な、商談折衝技能について探求していただき、今後の営業活動の円滑化や実績向上につなげていただくことを目的としたセミナーを次のとおり開催いたします。

この機会に是非ご受講くださるようご案内申し上げます。



開催要項

日時	平成18年7月19日(水曜日) 午前10時～午後5時	昼食は各自でご用意ください
場所	岡崎商工会議所 401会議室(4階)	
対象者	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	
講師	有限会社伊藤経営研究所 代表 中小企業診断士 伊藤 信行 氏 【プロフィール】 昭和21年生まれ。愛知機械販売㈱を経て、昭和51年日本マネジメント協会入社、企画部を経て経営指導部に転ず。その間、企画部長、静岡事務所長、長野支社長代理を歴任し、トップ企画マンとして新規開拓を中心に驚異的な売上実績を持つ。平成3年に独立、現在に至る。また、情熱的でパワフルな行動力と、懇切丁寧な指導が好評を博している。(株)日本能率協会マネジメントセンター専任講師。日本商工会議所登録講師。	
内容	1. 市場が変わった、売り方が変わった 現在の市場を正しく理解する 営業活動上の課題とその対応策 2. 商談に失敗しないために 情報を制するものが市場を制す 競合商品との差別化要因 セールスツールの整備 顧客の断りとその突破策 3. 商談の展開 商談と交渉戦略 顧客の購買行動と心理 顧客を主役に ニーズの把握と質問の技術 新規開拓を中心としたラウンドセールスの展開 事例にもとづくアクションプレイング	
受講料	12,000円 (ただし、本所会員は6,000円)	
定員	30名 (定員になり次第締め切らせていただきます)	
申し込み	所定の申込書(下部)に必要事項をご記入のうえ、 7/10(月) までに受講料を添えてお申し込みください 受講料振込の場合は次の振込先までお願いします (振込手数料は依頼人負担)	
	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 高木政弘
問い合わせ先	岡崎商工会議所・経営支援センター 鈴木正英 444-8611 岡崎市竜美南1-2 TEL 0564-53-6500 FAX 0564-57-2189 E-Mail msuzuki@okazakicci.or.jp	

岡崎商工会議所 行(FAX 0564-57-2189)

商談折衝技能向上セミナー 受講申込書

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ほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。また、講師には受講者名簿として配布します。

平成 年 月 日

ふりがな 受講者氏名(職名)	()	()
-------------------	-----	-----

事業所名	(会員・非会員)	業種	従業員数	名
所在地	〒		連絡担当者名	
TEL ()	FAX ()	E-Mail		