

営業力パワーアップ研修 対象：中堅社員、レベルアップを狙う方向け

この人から買いたい！と思わせる営業の極意

主催：岡崎商工会議所 中小企業相談

全社員が営業意識を持って企業利益に貢献する

お客様が商品を購入するまでには、その商品の「存在を知り、興味を持ち、買いたいと思い、実際に買う行動に出る」という一連の流れをたどります。人は感情の生き物です。「買いたい」と思う気持ちになるのも、その気にさせるのも、営業担当者の働きかけ次第です。そこで、今回は「あなたから買いたい」と思わせる、心をくすぐる営業力の極意をお伝えします。営業担当だけでなく、社内に関わる全ての社員にとって大切な内容です。また他の会社の方との情報交換から多くの刺激と気づきをお持ち帰りいただき、各職場での飛躍のきっかけとしていただきます。是非、この機会にご受講くださるようご案内いたします。

◆ 日時 平成25年 8月7日(水)

9:30~16:30

※昼食は各自でご用意願います。

◆ 会場

岡崎商工会議所 4階 402会議室

◆ 持ち物 名刺(お持ちの方)

◆ 服装

制服、会社の作業着またはスーツ

◆ 受講料 12,000円(消費税込)

(但し、岡崎商工会議所会員は6,000円)

◆ 申込先

岡崎商工会議所 担当：和田紫野

TEL:53-6500 FAX:53-0101

◆ 振込先

岡崎信用金庫本店 普 0027917 もしくは

三菱東京UFJ銀行岡崎支店 普 541451

口座名義：岡崎商工会議所 中小企業相談所

所長 杉浦昌幸

【講師プロフィール】

株式会社クレス・プランナーズ
代表取締役

正門 律子 氏

全日本空輸株式会社客室乗務員を経て、
ヒルトン名古屋株式会社エグゼクティブ
フロア担当、フィットネスクラブ担当を
経て、平成15年に会社設立。

「相手の立場を配慮して」自らの立ち位置、思いを上手に伝えるコミュニケーションを大切にしたマナーマネジメントは絶賛を博している。

◆ 内容

- ♥営業の流れ<原理・原則>
- ♥お客様の真のニーズに応えるために
- ♥ヒアリング前の関係構築法
- ♥ヒアリングスキルの3つの基本
- ♥ニーズの掘り下げ方
- ♥提案の仕方
- ♥クロージング

【お申込み】 FAX:0564-53-0101 岡崎商工会議所 和田行

営業力パワーアップ研修【8月7日(水)】申込書

受講者氏名(ふりがな)	勤続年数	※ご要望、ご相談内容があればお知らせください。			
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、講師には参加者名簿として配布します。