

～「お客様を惹きつける力」を磨く！！～

新入・若手社員のための営業・販売ベーシックセミナー

★成果を出したい営業・販売ビギナー必見！★

「営業・販売の肝」とも言える第一印象、コミュニケーション、セールストーク、質問力など、磨けば磨くほど成約率が上がるポイントとコツを、講義・ワーク形式で指導します。

無理なく学べ、目からウロコの気づきも満載。「明日から使える」営業・販売ベーシックのノウハウを習得しながら、元気と活力も湧いてくる内容になっています。

自ら30年にわたる営業・販売経験を元に、県内だけで300回・6000名以上の講習実績を持つ講師がわかりやすく、丁寧に指導します。

新人・若手などのビギナーの方はもちろん、営業・販売のベーシックスキルを再確認したい方にも最適です。ぜひ奮ってご参加下さい。



講師：廣瀬孝一
Powerful Management
代表

日時：2018年5月18日（金）13:00～17:00
場所：沖縄産業支援センター（那覇市小祿1831番地1）3階 302・303会議室
講師：廣瀬孝一（ひろせこういち）氏 Powerful Management代表
受講料：公社会員：3,000円 一般：5,000円
定員：32名（※定員に達し次第締め切らせていただきます。）



＜セミナー内容＞※予定

1. はじめに ～営業・販売の存在意義とは～
2. 顧客に対しての事前準備
・・・セールストークの作り方や応酬話法
3. 価値ある「コミュニケーション」とは
4. 価値ある「質問」とは



＜講師プロフィール＞

- ・大阪府出身、恩納村在住。
- ・30年間在籍したシャープ（株）では販促部隊「ATOM隊」に所属し、香川、愛媛、石川を経て1999年に沖縄に赴任。県内の家電シェアを5年間で倍増させる一翼を担った。訪問・店頭販売、イベント企画などの一方で人材開発研修の運営も担当。2012年に独立・起業後は県内全域の企業・団体・個人を対象とした販売力強化研修や階層別研修、モチベーションやコミュニケーションなどの研修・指導が好評。
- ・（一社）日本アンガーマネジメント協会沖縄支部 支部長、米国NLP協会 マスタープラクティショナー、米国CTI CPCCプロフェッショナルコーチなど資格多数
- ・沖縄県産業振興公社 登録専門家



＜お申込み先＞

公益財団法人 沖縄県産業振興公社 経営支援課 担当：金城（あやこ）、藤原
TEL 098-859-6237 FAX 098-859-6233 URL <http://www.okinawa-ric.jp>

【参加申込書】 下記項目をご記入し、FAX(098-859-6233)にてお申し込み下さい。

※受付完了後、セミナー開催1週間前に「受講票」をFAX致します。「受講票」が届かない方は、申込書が届いていない場合がございますので、お手数ですが上記担当者までお問い合わせください。

貴社名	TEL	FAX	
所在地	連絡担当者	ふりがな	
		氏名	
		e-Mail	
下記の該当する項目に○印を付けて下さい。 1. 区分：①公社会員 ②一般（非会員） ③セミナー申込の際に入会（会員料金でのご参加となります） 2. 業種：①製造業 ②建設業 ③卸売業 ④小売業 ⑤サービス業 ⑥情報通信産業 ⑦その他（ ） 3. 会社からのメルマガ配信を ①希望する ②希望しない	ふりがな		所属 役職
	参加者1 氏名		
	ふりがな		所属 役職
	参加者2 氏名		
	ふりがな		所属 役職
	参加者3 氏名		

FAX送信先：098-859-6233(24時間受付)