

WIN-WINの関係で売上を伸ばす

すべての営業担当者必見！

営業交渉術実践セミナー

- はじめて営業担当になる方
- 営業交渉力を身につけたい方
- 今までの営業スタイルを変えたい方

こんな方を対象
にしています！

日時：平成24年8月2日(木) 13:00~17:00
 会場：沖縄産業支援センター3階(304会議室)
 主催：(公財)沖縄県産業振興公社
 定員：40名(定員に達し次第締め切ります。)
 受講料：会員：3,000円、一般：5,000円
 講師：駒井 俊雄

株式会社クリエート・バリュー 代表取締役
 中小企業診断士 1級販売士
 NPOランチェスター協会 理事
 (公財)沖縄県産業振興公社 登録専門家



内容

- ✓なぜ営業マンが交渉術を知らないのか？
- ✓交渉の基本とは？
- ✓営業に必要な資質とは
- ✓準備段階で80%が決まる
- ✓攻めの交渉、守りの交渉
- ✓交渉相手を知れば、対処は簡単だ
- ✓悪の交渉術...こんな交渉に騙されるな！
- ✓交渉上手になるためには

営業交渉術とは何か

営業はうまいことを言って相手を丸め込む仕事ではありません。「勝ち負け」でもありません。正しい営業交渉とは、双方が納得し、WIN-WINの関係を築くための方法です。

このセミナーでは、基本的な営業交渉を学び、演習を通じて、すべての営業担当者が習得すべき営業交渉術の基本についてお伝えいたします。

お問合せ先：(公財)沖縄県産業振興公社 経営支援課 上原、砂川 TEL:098-859-6237

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

会社名		TEL		FAX	
住所	〒	連絡 担当者	氏名		
			E-Mail		
※下記の該当する項目に、○印を付けてください。		参加者	参加者	役職	
1. 区分：① 一般(非会員) ② 公社会員 ③ 入会后申込 ※③のお申込の際に入会する場合は、会員料金となります。 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			参加者	役職	