

建設業のための「営業トークセミナー」

★「もっと営業成績を上げたい!」・営業マン必見!★

自社の技術とサービスを売り続け、会社の業績向上に貢献するのが営業の仕事。しかし、建設業の営業は、自社の良さを売ることがあまり得意ではありません。一生懸命営業しただけでは、「契約は取れません!」。もし契約が取れたとしても、それは運が良かっただけ。既にニーズのあるお客様と、たまたま条件面で折り合ったから、契約できたに過ぎないのです。

では、どうすれば?.....営業は、成功するのでしょうか。

★ 初心に帰って、営業の「核心」を改めて学び直そう! ★

- ・売るのは「技術とサービス」、訴求するのは「顧客の満足と笑顔」と心得る
- ・「契約成約までのステップ」と「目的」を明確にする
- ・「断られる理由」をなくす

...などなど、意外と知られていない営業の「核心」をふまえ、営業トークをブラッシュアップするチャンスです! ぜひ奮ってご参加ください。



講師: 廣瀬孝一
Powerful Management
代表

日 時 : 2016年8月4日(木) 13:30~16:30
場 所 : 八汐荘 (那覇市松尾1丁目6番1号) 1F 屋良ホール
講 師 : 廣瀬孝一(ひろせこういち)氏 Powerful Management代表
受 講 料 : 無 料
定 員 : 40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 ~営業の基本をおさらい~
2. 「契約制約後の変化」をイメージさせる方法
3. 「契約制約までのステップ」と「目的」の明確化
4. 「断られる理由」を潰せ! ほか

※講義および実践ワーク
(ロールプレイング形式)
を通して学ぶ3時間です。

<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

<<主催・共催>>

主 催 (公財) 沖縄県産業振興公社 ちゅら島建設業相談 担当: 玉城、宮城
TEL 098-859-6237 FAX 098-859-6233
共 催 (一社) 沖縄県建設業協会・(一社) 沖縄県建設産業団体連合会・(一社) 沖縄県中小建設業

【参加申込書】 下記項目をご記入し、7月29日(金)までに、FAX(098-859-6233)にてお申し込み下

※受付完了後、セミナー開催1週間前まで、「受講通知」をFAX致します。「受講通知」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	
所属団体	ふりがな	所属	
	参加者1氏名	役職	
	参加者2氏名		
セミナーは、どこで知りましたか。該当項目に○印をして下さい。 1 会社のHPで。 2 所属している協会などから。 3 新聞等の報道機関から。 4 他社情報等から。 5 知人・友人から。 6 その他	ふりがな	所属	
	参加者3氏名	役職	

FAX送信先: 098-859-6233