

～「お客様との心の距離を縮める力」を磨く！！～

新入・若手社員のための営業・販売基礎セミナー

★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や質問力など、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・販売基礎セミナーで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350回・7000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・販売の基礎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： 2019年5月17日（金）
13:00～17:00
場所： 沖縄産業支援センター
(那覇市小禄1831番地1)
3階 304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。)

<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3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

<セミナー内容>※予定

1. はじめに～営業・販売の存在意義と基礎知識～
2. 顧客に対しての事前準備
・・・商品分析手法
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



《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
TEL 098-859-6237 FAX 098-859-6233

担当：砂川・平
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。

FAX送信先：098-859-6233（24時間受付）

貴社名	所在地	TEL	FAX
		連絡担当者 ふりがな 氏名 e-Mail	所属役職
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 参加者1 氏名	所属役職
		ふりがな 参加者2 氏名	所属役職
		ふりがな 参加者3 氏名	所属役職