

新人・若手のための営業・販売トーク強化セミナー

★「この人から買いたい」と思われる営業・販売パーソンになる!★

会社の取扱商品・サービスを売り続け、会社の業績に貢献するのが営業・販売の仕事。しかし、商品やサービスについて一生懸命説明しただけでは、「売れません」。もし売れたとしても、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、成約できたに過ぎないのです…では、どうすれば?

★営業・販売の「核心」を改めて学び直そう!★

- ・売るのは「商品・サービス」、訴求するのは「成約(導入)後の変化」と心得る
- ・「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・販売の「核心」をふまえ、繁忙期に向けてトークのスキルを強化するチャンスです!



講師: 廣瀬孝一
Powerful Management
代表

日 時 : 2019年5月24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 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。)



<セミナー内容>※予定

1. はじめに ~営業・販売の基本をおさらい~
2. お客様にたったセールストークの組み立て方
3. 「成約までのステップ」と「目的」の明確化
4. 「断られる理由」を潰せ!

※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4時間です。



<講師プロフィール>

- ・大阪府出身、恩納村在住。
- ・30年間に在籍したシャープ(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: 砂川・平

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)

