言頼される商談スキル習得セミ

J月**5**日(火)

9時30分~16時30分(昼休憩 12時~13時)

とりぎん文化会館 第4会議室 鳥取市尚徳町101-5 Tel 0857-21-8700(代表)

営業・販売・購買の基本は法人や個人を問わず、コミュニケーション や対人折衝のコツをつかんでお客様の【心の窓】を開き、良好な信頼 関係を築いて、お客様に満足していただくとともに、商談の成約率を あげることです。

このセミナーでは、P&Gジャパンの元トップセールスマンの豊富な 経験と実績にもとづいた講義とグループ討議をとおして実践的なコ ミュニケーション手法と商談ノウハウを学びます。

また、日常の業務を離れて異なる業種や事業所の方々と触れ合う絶 好の機会です。ぜひご参加ください。

・昨年度は16事業所の方々に参加いただきました。

主なセミナー内容

- ▼購買の大原則、心の窓
- ▼コミュニケーションの原則
- ▼お客様の心の窓を開く6つの話法
- ▼お客様と信頼関係を築く4つのポイント
- ▼説得的商談5つのステップ、得意先浸透、 クロージング
- ▼商談成立のための極意、効果絶大 テクニック ⇒ 商談成立!!

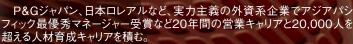
師

小森コンサルティングオフィス代表

こ もり やす みつ

小森康充氏





四人の人材育成ヤヤリアを傾む。 その後、神戸学院大学客員教授に就任。 2009年、営業力強化コンサルタントとして独立し、同年3月に出版した「スペらない商談力」は、インターネット書店アマゾンのセールス・営業部門で売れ筋ランキング1位を獲得。更に、2012年「トップセールスの段取り仕事術」、2013年「リーダー3年目からの教科書」を出版。

わかりやすく実践的な指導は定評があり、全国で講演会・セミナーを実施し て活躍中。 ホームページ http://www.giantkevin.com/

- 量になった。ぜひ明日から実 ロージングを論理的に理

- に使えることが多く、大変勉強になった。せび明日から美践しまられ ・我流であった営業スキル、クロージングを論理的に理解するこかでき、今後、日々の活動で実践してみたくなった。 ・沈黙の話法の部分は非常に参考になった。沈黙に耐え切れず受してしまう点に悩んでいたので、今後積極的に使っていきたい。 ・新規のお客様とどう話していったらよいのか、話の進め方、話別 広げ方、テクニックを学ぶことができ、とても勉強になった。別からひとつずつ試していきたいと思います。

鳥取市の事業所で営業・販売・購買な どの対人折衝スキルを必要とする業 務に携わる若手・中堅職員を優先

- ★営業・販売・購買などの職に就職をめざす 求職活動中の方も参加できます
- ★参加申込みが定員を超える場合は、1事 業所の参加を2名以内とさせていただく ことがあります。

参加申込書は裏面へ

9月28日(月)までに



テキストとして 「スベらない商談力」を進呈

問い合わせ・申込み先 鳥取市雇用促進協議会 事務局(担当:小川、野田) 〒680-8571 鳥取市尚徳町116 (事務局:鳥取市役所第2庁舎1階 経済・雇用戦略課内) TEL 0857-20-3134 FAX 0857-20-3046 E-mail tottori-koyou@city.tottori.tottori.jp ※参加の申込みは裏面の申込用紙に必要事項を記入してFAX・郵送・E-mailにて申込みください

お客様に信頼される 商談スキル習得セミナー

信頼関係を築くコミュニケーションと

商談ノウハウを学ぶ!!

日 時 / 平27年10月6日(火) 9:30~16:30

会 場/とりぎん文化会館 第4会議室

(鳥取市尚徳町101-5 Tel 0857-21-8700)

(申込期限)平成27年9月28日(月)

参加無料

【参加申込書の送付先】

FAX

0857 - 20 - 3046

 $E\text{-}mail\ tottori\text{-}koyou@city.tottori.tottori.jp}$

鳥取市雇用促進協議会

〒680-8571 鳥取市尚徳町116 (鳥取市役所経済·雇用戦略課内/担当:野田)

8 0857-20-3134

参加申込書

鳥取市雇用促進協議会 野田		申込日 平成	年	月 日
(フリカ・ナ)				
申込代表者 氏 名	/ 役 職			
★ 参加申込みの受付達	車絡や諸連絡をさせていただきますの			1 _
	、氏名・住所・連絡先を記入いただき	、事業所名・役職の	記人は不要で	
事業所名 ————————				
≪現業の概要≫				
N+ (+ 1)				
連絡先 TEL ————————————————————————————————————	FAX			
【セミナー受講者】				
(フリカ・ナ)				
氏 名	/ 役 職			
氏 名	/ 役 職			
(フリカ゛ナ)				
氏 名	/ 役 職			
※ご質問がありましたらお気軽り				