

めざせトップセールス!! 第1弾

お客様に信頼される商談スキルセミナー

お客様と信頼関係を築くコミュニケーションと 商談スキルを学ぶ!!

平成28年**9月8日(木)**

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)

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
- ▼商談成立の極意、効果絶大テクニック
⇒商談成立!!

《平成27年度開催セミナー参加者の声》

- ★【心の窓】について。トップ営業⇒お客様との信頼関係と日々の努力。心地いい質問と立ち入った質問。商談におけるクロージングなどが参考になった
- ★営業職なので、明日から実践できることがたくさんあった。もっとテクニックを磨いて営業としてのスキルを上げたい
- ★お客様の前で商談がうまくいかないことがあるので、学んだことをこれから実践していきたい
- ★商品の陳列ひとつにしても、いろいろな手法があること。人との関わりあいについても参考になった
- ★新規事業の担当をしている中で、漠然とした目標は立てているがマーケティングの5Stepのような目標を立ててみようと思った

テキストとして
「スべらない商談力」を進呈



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26事業所の方々に参加いただきました。

講師

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



プロフィール

P&Gジャパン、日本ロレアルなど、実力主義の外資系企業でアジアパシフィック最優秀マネージャー受賞など20年間の営業キャリアと20,000人を超える人材育成キャリアを積む。

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「スべらない商談力」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/>

**先着30名
参加費無料**

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きます。

参加申込書は裏面へ

**8月31日(水)までに
お申込みください**

問い合わせ・申込み先 鳥取市雇用促進協議会 事務局 (担当:松本、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.lg.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。

めざせトップセールス!! 第1弾 お客様に信頼される商談スキルセミナー

お客様と信頼関係を築くコミュニケーションと
商談スキルを学ぶ!!

日 時 / 平成28年9月8日(木) 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28年8月31日(水)

参加無料

【参加申込書の送付先】

FAX

0857-20-3046

Mail tottori-koyou@city.tottori.lg.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)

☎ 0857-20-3134

参加申込書

鳥取市雇用促進協議会 野田 行

申込日 平成 年 月 日

(フリガナ)

申込代表者
氏 名

/ 役 職

★ 参加申込みの受付連絡や諸連絡をさせていただきますので必ずご記入ください。

★★ 個人申込みの方は、氏名・住所・連絡先を記入いただき、事業所名・役職の記入は不要です。

事業所名

《 現業の概要 》

住 所 〒 -----

連絡先 TEL -----

FAX -----

【セミナー受講者】

(フリガナ)

氏 名

/ 役 職

(フリガナ)

氏 名

/ 役 職

(フリガナ)

氏 名

/ 役 職

※ めざせトップセールス!! 第2弾 開催のご案内

本セミナーの続編として、商談を効果的且つ円滑に進めるために、商談を進める前の段取り(準備)と、もう一步踏み込んだ商談スキルを学ぶ、【めざせトップセールス!! 第2弾】トップセールスの段取り仕事術セミナー】を11月25日(金)にとりぎん文化会館にて開催しますので是非ご参加ください。

※ 上記の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAX・郵送・Mailにてお申し込みください。

※※ ご記入いただきましたお客様の情報は適切に管理し、本セミナーの運営のために使用します。