

2万人への 対面営業コミュニケーション で磨き上げた “雑談術”

ビジネスパーソンのための 仕事で使える

本セミナーでは、営業時における「雑談術」の技術に着目し、ビジネスにつながる雑談術を高めることで営業成績を伸ばすための営業メソッドについて学びます。雑談を通じて、お客様に興味を持っていただき、売り上げにつながる方法をその場で体験し、明日からすぐ使えるセール技術を営業マンの方々に身につけて頂きます。皆様のご参加をお待ちしております。

講座内容

1. 雑談上手になる人の心構え
2. 相手に会う前にやっておきたいこと
3. タイプ別コミュニケーション術
4. 準備なしでもできる4つの雑談術
5. 短時間で簡潔に伝える商品説明
6. 話が続く質問・続かない質問
7. 次につながる雑談術

【お申込み方法】

下記に必要事項をご記入の上、**5月12日(木)**までに受講料を添えてお申込ください。

主催

八戸商工会議所 中小企業相談所

TEL:43-51111/ FAX:46-2810

《日時》平成28年**5月17日(火)**

14:00 ~ 16:00

《会場》八戸商工会館 4F 大会議室
(八戸市堀端町2-3)

《定員》**40名** (定員になり次第締め切ります)

《受講料》**会員 2,000円 / 非会員 4,000円**

【講師】

リフレッシュ
コミュニケーションズ代表

吉田 幸弘 氏

(プロフィール)

旅行代理店・学校法人・外資系専門商社・広告会社の4社にて営業及び営業マネージャーを経験。「エリートではない痛みのわかるマネージャー・営業マン」をモットーに、独自のコミュニケーションデザイン術をもとにした営業職・管理職の研修を実施。主として、若手営業マンの商談力やプレゼンテーションのスキル向上、店頭販売員の接客スキル向上、営業リーダーの部下指導・問題解決力養成などを得意としている。その豊富な経験からの話術は面白く飽きさせないばかりでなく、即実践で活用でき、目に見えて効果が出たと評判も高い。



八戸商工会議所 経営支援1課 行 ⇒ FAX: 0178-46-2810

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
参加者名	(1)	(2)	
	(3)	(4)	

※ご記入いただいた情報は、当所からの連絡、情報提供にのみ利用させていただきます。