

商談力強化セミナー



営業スキルで悩んでいませんか？

- ✓ お客様の断りに上手く対処できない
- ✓ お客様から「また売り込みにきたの」と言われて困っている
- ✓ お客様にヒアリングをするが、話が弾まずそれほど提案するための情報が得られない

本セミナーでは

- ① 脳科学の視点でお客様の心を読み解き、
- ② お客様と信頼関係を深めるために営業パーソンがもつ必要がある「考え方」と「スキル」を学んでいきます。

日時	令和元年 11月21日(木) 14:00～16:00		
会場	調布市商工会館3F (調布市小島町 2-36-21)		
講師	ふるまや けい 古厩 啓 氏 (KSF コンサルティング代表 営業組織改革コンサルタント)		
	大学卒業後、証券会社にて中小企業オーナー・富裕層を中心に9年間新規開拓営業を経験。新人賞など受賞。その後大手人材派遣業において新規顧客開拓営業および支店長として部下育成に注力し、支店ランキング全国トップ賞など受賞。人材開発会社のサイコム・ブレインズ株式会社へ入社後は人材開発コンサルタントとして講師などを行う。現在営業組織改革コンサルタント兼講師として独立し、営業力強化等を中心にクライアントを支援している。		
内容	1. 売れる営業パーソンは何を考えているか？ 2. 脳科学の視点でみたお客様の心理 3. お客様心を変化させるスキル		
参加費	無 料	定 員	40名 (先着順)
お申込み お問合せ	下記の申込書に必要事項を記入の上、FAXまたは電話でお申込み下さい。 調布市商工会 TEL042-485-2214 FAX042-485-9951 (担当：溝渕)		

調布市商工会 担当：溝渕 宛

(切り取らずにこのまま送信して下さい)

セミナー(11/21)参加申込書

会社名		業 種 いずれかに○	製造業・卸小売業・建設業・飲食業・不動産業 運輸業・情報通信業・サービス業・その他
TEL		FAX	
参加者		参加者	

※ご記入頂きました個人情報につきましては、調布市商工会の個人情報に対する基本姿勢に基づき取り扱い致します。