

創業のための営業研修

顧客の信頼を得るコツを習得!

どんなに素晴らしい商品・サービスを提供してもお客様から信頼されなければ売上は上がりません。なぜなら、お客様は貴方が提供する商品サービスはもとより、貴方を見て購入を決定しているからです。

本セミナーでは、お客様の信頼を得る「営業」や「接客」とは何かを理解し、目標達成のために必要な強い心の維持と具体的行動改革を促します。中途半端な知識、資格よりもできるビジネスパーソンを支え、かつビジネスでの勝利要因になる「マナー」を学びます。「理由」を知って「科学的」に習得する内容となっています。ぜひお気軽にご参加ください。

受講料
無料

【講師】 株式会社インソース講師 なかたに りょう
中谷 涼 氏



《プロフィール》

青山学院大学経営学部卒。2003年ニイウス株式会社入社。営業部所属。大手都市銀行を担当し、情報システム更改の遂行、新規システム更改プロジェクトの提案、受注後の進捗管理その他各種折衝を行う。2006年株式会社インソース入社。営業部所属。新規顧客開拓を中心とした営業活動を行う。2007年九州支社設立に伴い異動。支社長代理として赴任。支社立ち上げに伴う各種手配を行い、新規顧客開拓に尽力する。2009年損保ジャパンひまわり生命入社。個人顧客をメインとした各種生命保険商品の提案及び販売を行う。官民間問わずあらゆるお客様とやりとりしてきたため、それぞれの業界における実情を把握しており、研修に反映することができる。

日時：平成25年 **2月16日(土)**
13:00~16:00

場所：柳井商工会議所 1F 研修室

定員：定員 50人

申込先：柳井地域中小企業支援センター(柳井商工会議所)

TEL 0820-22-3731 / FAX 0820-22-8811

E-Mail info@yanaicci.or.jp

※お電話またはFAX・E-Mailにてお申し込みください。

駐車場につきましては、市営柳井駅前有料駐車場または郵便局前
えびす駐車場(共に1時間200円)をご利用・ご精算下さい。

《主な内容》

1. 顧客の信頼を得る行動
 - ・第一印象の重要性
 - ・営業としての身だしなみ
2. 顧客とのリレーションを構築するためのステップ
 - ・受け入れていただくコツ
 - ・距離感をつかむことがポイント
 - ・商談の始まりは「雑談」から
3. 顧客のニーズを探り、引き出すために
 - ・心地よく感じる「きき方」
 - ・「あなたは大切」を伝えるコミュニケーション
 - ・お客様のニーズを見つける「訊く」スキルなど

柳井地域中小企業支援センター 宛 (FAX : 0820-22-8811) ※FAXでお申込みの際は、切り取らずに送信して下さい

2/16(土) 創業セミナー「顧客の信頼を得るコツを習得！」 受講申込書

氏名		電話番号	
住所		創業業種	

すでに事業をされている方

事業所名		業種	
------	--	----	--

※本申込書にご記入いただいた個人情報は、本セミナーの運営以外の目的で使用することはありません。