

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ぶ機会とします。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、翌日からすぐに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】

8月31日（水）までに申込書をFAXまたはメール
info@yanaicci.or.jpにてお申し込みください

【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（よしだゆきひろ）

（プロフィール）

大学卒業後、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。いずれの会社においても、入賞したものの、降格人事なども経験。「エリートではない痛みのあるマネージャー・営業マン」をモットーに、コーチング及び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の教育を得意としている。その豊富な経験から放たれる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の意見が多数寄せられている。

《日時》平成 28 年 9 月 15 日（木）
19:00~20:30

《会場》柳井商工会議所 1F 研修室

《定員》50名（定員になり次第締め切ります）

《受講料》会員 1,500 円 / 非会員 3,000 円

主催

柳井商工会議所 TEL(0820)22-3731 大島商工会 TEL(0820)45-2414

柳井商工会議所行き FAX: 22-8811

H28.9.15 開催

「仕事で使える“雑談術”」セミナー申込書

事業所名: _____
TEL: _____
業種: _____

受講者名	性別

※ご記入頂いた個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。