

～ 営業に必須！「雑談力・傾聴力」の育成 ～ わずかな違いが成果を変える！

お客さまの心をつかむ雑談力、ドンドン話してくれる傾聴力など、お客さまと良好な人間関係を築くポイントをロールプレイングにより実践的に学びます。

人間力というスキルではない心構えや姿勢についても考え、お客さまから信頼される魅力的な営業担当者を目指します。初めて営業担当になる方からもっとお客さまとの距離を縮めたいと考えているベテランの方まで、幅広く受講いただけます。是非この機会にご参加ください。

【カリキュラムのポイント】

- お客さまとの信頼関係を築けないわけ
- お客さまとの距離を近づける雑談力
- 会話が続く秘訣
- お客さまからドンドン話してくれる傾聴力
- お客さまの信頼につなげる4つの自信

【講師紹介】

(株)セブンフォールド・プリス
代表取締役 ^{ほんだ たかひろ} 本田 賢広 氏



東京大学工学部卒業後、グロービス経営大学院MBA取得。対人恐怖症を克服すべく文系就職を志願し、三菱銀行へ入行。4年目にブルデンシャル生命の企業理念に衝撃を受け転職。7年目個人部門全国2位を獲得。次のハートフォード生命でも全国2位に。「人は誰も価値があり、使命がある」と確信し、現在の会社を設立。プロ講師・プロコーチとして受講者のセルフイメージを高め、自ら気づき行動を起こさせる講義に定評がある。セミナー業界ではリピート率でずば抜けた成果を出し、セミナー講師のニューリーダーとして注目されている講師。

日 程

令和元年5月24日(金)

14時～17時

会 場

朱鷺メッセ3階 中会議室301 (新潟市中央区万代島6番1号)
※駐車場は有料となります(駐車券のサービスはありません)

受 講 料

会 員:2,000円(税込)

Web サイトはこちら

非会員:5,000円(税込)



定 員

60名(定員になり次第締め切ります)

【申込方法】下記申込書に所要事項をご記入の上、FAXまたはWebサイトからお申込ください。

Web サイトはこちらをクリック→<https://www.niigata-cci.net/formsys/public/form/88>

◇受講料は5/20(月)までに納入願います。受講票はお出ししませんのでご了承ください。

※欠席する場合は5/21(火)までにご連絡ください。欠席の連絡がない場合は受講料を請求させていただきます。

◆〈振込口座〉第四銀行 本店営業部 普通預金 NO.5063446 口座名新潟商工会議所(振込み手数料はご負担願います)

(注) 口座番号・名義人が変更になりました。◇銀行振込の場合は原則として領収書は発行いたしません。必要の場合はご連絡ください。

【お問い合わせ】 新潟商工会議所 経営相談課(小林・松井) TEL:025-290-4411 FAX:025-290-4421

5/24(金)「営業担当者セミナー」参加申込書

新潟商工会議所 経営相談課 行 (FAX:025-290-4421)

＊会員・非会員のどちらかを○で囲んでください。

＊業種は○で囲んでください。

会 社 名	(会員・非会員)			受 講 者 氏 名
会社住所				
業 種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他			
T E L		従業員数	人	

*ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。