

コロナショックで「この先どうしよう」と不安を抱えていて
新規開拓営業に自信が持てない人でも実践できる
相手を説得しなくても注文がとれる！

トップ営業が隠したがる「最強の説明力」

先着30名

※定員になり次第締切

【主なセミナー内容】

- ◇あなたの話はなぜ「伝わらない」のか
- ◇人は発言内容を「足し算」で聞く
- ◇基本的な「削る」ルールでここまで変わる
- ◇何を言うかよりも優先すべきポイント

コロナの影響で得意先の売上げが減少し、直接面談の回数が極端に減り、以前のような営業活動が難しくなっています。ですが見込み客が世の中から消えてしまったわけではありません。今私たちに必要なのは限られた営業の機会を有効に活用して結果を出せるノウハウです。

業界を問わず対面営業でもリモート営業でも使える優れた説明力が求められています。本セミナーでは、ウィズコロナでも結果を出していける営業マンになるための説明力を詳しく解説します。

<講師紹介>

「ちいさな会社」の経営コンサルタント

よしみ のりかず

吉見 範一 氏

1952年、横浜市生まれ 神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で、営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。またNTTコミュニケーションズの営業所長に就任時には、最下位の拠点を預かったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には“3カ月連続全国第1位”を達成。



日時
令和2年12月10日(木)

14:00~16:00 (受付:13:30~)

会場

朱鷺メッセ3階 中会議室301

(新潟市中央区万代島6-1)

※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：無料 / 非会員：6,000円

申込方法

下記申込書をFAXでお送りいただくか、
[Webサイト](#)よりお申込みください。



お問合せ

新潟商工会議所 経営相談課(担当:松井・土佐)
新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル7F
TEL:025-290-4212(直通) FAX:025-290-4421

Web申込

12/10(木) 営業担当者セミナー申込書 FAX:025-290-4421 新潟商工会議所 経営相談課行

事業所名	(会員・非会員)	受 講 者 氏 名
事業所住所		
TEL	従業員数 <small>※パート・アルバイト</small>	
業種	卸売・小売・サービス・建設・製造・その他()	

受付終了

*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。

<新型コロナウイルス感染拡大に伴うセミナーの対応について>

・発熱や咳等、風邪の症状がある方や体調に不安のある方は、参加をご遠慮ください。・参加される場合は可能な限り、マスクの持参及び着用について、何卒ご理解・ご協力をお願いいたします。・受講者同士の間隔を十分確保した座席配置といたします。・セミナー会場の入口に消毒液を用意しますので、会場へ入場の際は手指の消毒をお願いいたします。・当日受付にて検温を行い、発熱がある場合は、来場をお断りする場合があります。・今後の新型コロナウイルスの感染状況等の変化に応じて、急遽開催を中止させていただく場合もあります。ご理解・ご協力をお願いいたします。