

成約率 80%の元・トップセールスマンが語る！ 『好成績をあげる営業パーソンになる方法』 ～成約率 80%・必勝！商談交渉術～

情報やモノがあふれる時代、自社の商品やサービスを売り込むことは容易ではありません。どんなにIT化が進んでも、お客様と接している営業パーソンの力によって売上が大きく左右されます。この厳しい時代にいかにお客様に好かれて売れる営業パーソンを育てられるか、そしてそのために何か必要なのか…。

成約率8割の元トップセールスマンが、新規客・リピート客を獲得し、売上を上げていくための相手との良い関係を築く商談交渉術をわかりやすく解説します。



日時

令和3年 7月15日(木) 14:00～17:00

講座形式

会場視聴・ZOOM 視聴併用型セミナー

※講師は会場に来場せず Zoom 上にて講義を行います。

会場

新潟商工会議所 大会議室

※駐車場は有料となります。(駐車場のサービスはありません。)

参加費

無料

定員

会場 15名 (※先着順となります。)

ZOOM 50者 (※先着順となります。)

サクセスプロデューサー/能力開花コーチ

(株)インクルーズ代表取締役

あらふね ともゆき

荒船 智之 氏



【主な講座内容】

- ◆ 商談力が向上すれば売上が伸びる
- ◆ 信頼関係を構築するためには
- ◆ 商談の核となる要素は3つ
- ◆ ヒアリング力を磨く
- ◆ 成約率を大幅にアップさせる提案手法
 - ・提案のポイント&効果を発揮するテクニック！
 - ・反論への対処法
- ◆ クロージング

大学卒業後、日立製作所に入社。法人営業において2年目より部門トップクラスの業績を継続。その後、保険セールスに転職後、新人で初めて最高ランクのゴールドブライズを受賞。翌年、当時最速で支部長職に就任し、意識改革の強化により二つの支部を再生させる。組織運営や営業に、心理学的根拠や再現性のあるスキルを取り入れるため、実践的な心理学と言われる NLP (神経言語プログラミング) を学び、現在、企業・組織の発展や個人の才能開花を目的に、NLP を基にしたマネジメント研修や営業研修を行っている。

【申込方法】 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX または Web サイトからお申し込みください。

◇欠席する場合は7/13(火) までにご連絡ください。

◇Zoom 参加ご希望の方は申込受付完了後、セミナー開催の前日までに当日参加 URL を送付致します。

【お問い合わせ】

新潟商工会議所 経営相談課 (石塚・土佐) TEL : 025-290-4212 FAX : 025-290-4421

WEB サイトはこちら↑



7月15日(木)「営業力強化セミナー」 参加申込書

(切り取らずに、このまま送信願います。)

FAX 025-290-4421

新潟商工会議所 経営相談課 行

※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	ご希望の参加形式のどちらかに☑をお付けください。 ※オンライン参加の方は視聴 URL を後日メールにて送付いたします。	
会社住所		☐ZOOM で視聴 ☐会場にて視聴	
業 種	製造 ・ 建設 ・ 卸売 ・ 小売 ・ サービス ・ その他	参加者氏名	
T E L		参加者氏名	
E-mail		参加者氏名	

*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、入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。