

“信頼される” “他社と差がつく”

信頼される“営業”3つの基本

～お客様とのお縁を育てる方法と心構え～

Withコロナ時代到来により、多くの方々が今、「営業」方法について考えさせられています。どのように「営業」を展開していけば良いかとお悩みの方は少なくありません。このセミナーでは、「いかにしてお客様と良い関係を築くか」、営業という仕事の本質について講師が実際に行ってきたセールス・プロセスを通じて、誰でも明日から実践できる数々のヒントを伝授します。営業を見直すきっかけづくりとして「顧客目線で寄り添う営業」についてアドバイスします。新入・若手の営業マンから、営業マネージャーの皆様まで多数のご参加をお待ちしております。

講座内容

- ① お客様を「観察・観測」
～「鳥の目」「虫の目」「魚の目」～
- ② 接点の点検
～「傾聴の力」「質問の力」～
- ③ 「AFTERセールス」の観点
など



講師：コ・クリエイションラボラトリ

代表 **小西 宏明** 氏

近畿大学ラグビー部で大学選手権出場経験から、「個性の違う集団」がまとまる「強さ」を実感する。卒業後、TOYOTA販売会社で15年間勤務。入社10年目の時、最年少店長候補研修と実際のマネジメントの違いを痛感し、本格的にマネジメントを学ぶため、立命館大学MBAを取得。入社13年目LEXUSへ人事異動。その後、業務用酒販会社、精神科クリニックで経営企画室室長として心理の臨床現場でコーチングを実践。

日時

令和4年5月10日（火）
14：00～17：00

受講料

会員：2,000円（1名）
非会員：6,000円（1名）
（どちらも税込金額になります）

会場

NICOプラザ会議室

（新潟市中央区万代島5-1 万代島ビル11階）
※駐車場は有料です。駐車券のサービスはありません。

定員

40名（先着順）

《申込方法》 右記Webサイト、またはFAX申込書に必要事項をご記入の上、お申込みください。

受講料は5/2(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5/6(金)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。



《お振込先》 第四北越銀行 本店営業部 普通預金 No.5063446 口座名 新潟商工会議所

振込手数料はご負担願います。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。

【お問合せ】 新潟商工会議所 経営相談課(石塚・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

営業担当者セミナー（令和4年度）FAX申込書 FAX：025-290-4421 新潟商工会議所 経営相談課

会社名	会員・非会員			E-mail	
会社住所				参加者氏名	
業種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他				
TEL		従業員数	人		

* ご記入頂いた情報は新潟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。・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、開催方法の変更もしくは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。