

営業力強化研修

好成績をあげる
営業パーソンになる方法

～成約率80%の元トップセールスマンが語る！商談交渉術～

本セミナーでは、営業・販売担当の方々を対象に、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。

【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

【講師】 あらふね ともゆき
荒 船 智 之 氏

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プライズを受賞。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。チーフトレーナーとして従事している時に、他生命保険会社より管理職としてヘッドハンティングされる。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。

【日時】 令和3年 8月24日(火) 9:30～16:30

【会場】 秋田商工会議所 ホール80 (秋田市旭北錦町1-47 秋田県商工会館7階)

【定員】 40名

【受講料】 会員 6,600円(1名、税込) 非会員 7,700円(1名、税込)

【申込方法】 下記申込書をFAXまたはEメール、郵送でご送付いただくか、当所ホームページから8/17(火)までにお申込みください。後日、受講受付通知と受講料の請求書を送付いたします。なお、キャンセルは申込締切(8/17)までとし、締切日以降はご納入いただいた受講料も返金いたしませんので、あらかじめご了承ください。

【お問合せ・送付先】

秋田商工会議所 経営支援課 担当:澤口 〒010-0923 秋田市旭北錦町1-47

TEL:018-866-6677 FAX:018-862-2101 Eメール:shien@akitacci.or.jp

ホームページ <https://www.akitacci.or.jp/keiei/page-1147/ryounjyuku/>

※新型コロナウイルス感染対策として、マスク着用での参加をお願いします。会場入口では、検温とアルコール消毒にご協力をお願いします。発熱等の症状がある方は参加をお控えください。

※新型コロナウイルス感染拡大状況によってはオンラインセミナーに変更する場合がございます。

「営業力強化研修」受講申込書

1社より複数名のお申込みも可能です。記入欄が足りない場合はコピーしてお申込みください。【FAX送付先:862-2101】

企業名				業種		
受講者名①	男・女	役職			勤続年数	
受講者名②	男・女	役職			勤続年数	
ご担当者	TEL			FAX		
住所	〒 -					

※ご記入いただいた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供、研修参加状況の分析のために利用することがあります。