

2万人への対面営業コミュニケーションで磨き上げた“雑談術”

ビジネスパーソンのための仕事で使える

～受注増につながる雑談力を高め、消費増税時代を勝ち抜く～

本セミナーでは、営業時における「雑談術」の技術に着目し、ビジネスにつながる雑談術を高めることで営業成績を伸ばすための営業メソッドについて学ぶ機会とします。雑談を通じて、お客様に興味を持っていただき、売り上げにつながる方法をその場で体験し、翌日からすぐに使えるセール技術を営業マンの方々に身につけて頂きます。皆様のご参加をお待ちしております。

講座内容

1. 雑談上手になる人の心構え
2. 相手に会う前にやっておきたいこと
3. タイプ別コミュニケーション術
4. 準備なしでもできる4つの雑談術
5. 短時間で簡潔に伝える商品説明
6. 話が続く質問・続かない質問
7. 興味がない話題への対応方法

【講師】

リフレッシュ
コミュニケーションズ代表
よしだ ゆきひろ
吉田 幸弘 氏

(プロフィール)

大学卒業後、旅行代理店・学校法人・外資系専門商社・広告会社の4社にて営業及び営業マネージャーを経験。いずれの会社においても、入賞したもの、降格人事なども経験。「エリートではない痛みのわかるマネージャー・営業マン」をモットーに、コーチング及び独自のコミュニケーションデザイン術をもとにした営業職・管理職の研修を実施。



《日時》平成29年 11月8日(水)
19:00～21:00

《会場》狭山市産業労働センター
(2階異業種交流スペース)

《定員》40名 (定員になり次第締め切ります)

《受講料》無料 (どなた様でもご参加いただけます)

■お申込み方法

下記申込書に必要事項をご記入頂き、
FAXにてお申し込みください。

■お問い合わせ

TEL:04-2954-3333 (担当: ^{あずまてい}東亭まで)

主催 狭山商工会議所

狭山商工会議所 行 ⇒ FAX:04-2954-3306

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
参加者名		参加者名	

※ご記入いただいた情報は、当所からの連絡、情報提供のために利用するほか、今後セミナー開催のための実態調査に利用することがあります。