

顧客のハートをつかむ!

営業マンのためのコミュニケーション講座

「もっと楽にお客様との人間関係を作れたら…」

「ライバル会社の営業マンよりももっとお客様のニーズを深く知れたら…」

そうすれば、きっと営業の仕事がもっと楽しくなるはず。

そのために必要になるのが、コミュニケーション力の強化。

心理学を応用したコミュニケーション・スキルを身につけることで、成約率は格段に

アップし、お客様から今以上に喜んでいただけるようになります。

この講座ではお客様との人間関係を構築する技術、お客様の潜在的・顕在的なニーズを引き出す技術について、演習を交えながら解説します。今までよりも格段に質の高い商談で、今までにない成果を出せるようになります!



開催日時

平成30年**6月26日**(火)
13:30~16:30

対象

中小企業の営業担当者

会場

名古屋市中小企業振興会館
4階 第3会議室(裏面案内図参照)

定員

90名(先着順)
※1社3名まで

受講料

1名 1,000円(当日受付にてお支払いください)

【申込方法】裏面の申込用紙に必要事項をご記入の上、**6月12日(火)**までにFAXまたはWebでお申込みください。

※当セミナーは先着順の受付ですので、申込期限前に満員となる場合があります。

セミナープログラム

- 営業マンとは何をする人か?** ~「自社商品の良さを分かってもらう人」「商品を売る人」と考えていては売れない!
- 質問力を高める!** ~お客様の潜在的・顕在的なニーズを引き出す問いかけとは?
- 傾聴力を鍛える!** ~お客様が求めているのは、「自分の話をしっかりと聞いてくれる営業マン」
- 図式化力を身につける!** ~商談内容を「図式化」すれば、成約率は格段に高まる!
- プレゼン力を高める!** ~一般論はいらない!目の前にいるお客様にとって「この商品・サービス」を使用する”ベネフィット”を伝える!
- 人間関係構築力を高める!** ~やっぱり人間関係。お客様との信頼関係を構築できれば、圧倒的に成果が出やすくなる!



講師紹介

経営コンサルタント 中小企業診断士
(株)ナレッジ・プラクティス・コンサルティング 代表取締役

宇井 克己 氏

CKD(株)にて英国駐在員として英国代理店教育や現地市場開発に携わった後、(社)中部産業連盟においてコンサルティングの企画提案業務を担当。平成14年に宇井経営コンサルティング事務所を設立し独立。平成20年には(株)ナレッジ・プラクティス・コンサルティングに法人化。「人を強くする」をコンセプトに、一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議活性化」、「管理職育成」、「営業力強化」などのコンサルティング、研修を行っている。

著書「結果を出し続けるチームは会議で何を話し合っているか」北辰堂出版

主催：名古屋市