

～営業力を高める話術のコツを伝授！～

お客様を引き込むセールストーク向上セミナー

本来、営業はお客様のニーズを把握し、自社ならではの商品やサービスの魅力を提案し、その価値に見合った価格であることを伝えることが重要です。自社の商品・サービスの強みをどれだけ自分が分かっているか、その良さを伝えられなければ営業は成功しません。

そこで本セミナーでは、お客様へ営業をかける際に、お客様を引き込み契約に繋げるセールストークのテクニックについて実践を交えて学びます。



日 時 平成28年 9月 1日(木) 10:00～17:00

会 場 福井商工会議所ビル 会議室D

講 師 イン・フロンティア 代表 **浜田 幸一** 氏

研修内容

営業の前に客の心理を理解する

- ・人は知らない人、不快な人からは買わない
- ・客のNOはNOではない？！
- ・客の3大心理を理解する

売り上げを伸ばすプロ営業はここが違う

- ・人は似ている人を好きになる
- ・信頼関係を作るペーシング技法
- ・ペーシング実習

信頼の絆を作る傾聴技術

- ・良いセールスマンはまず「聴く」
- ・なぜ質問が重要か
- ・聴き方実習

相手を読み、心をつかむセールスプレゼン法

- ・コミュニケーションの3要素
- ・ボディランゲージで相手を知る方法
- ・セールスプレゼン必勝のコツ

対 象

トーク力に**自信をつけたい**営業マンの方
営業で**好条件を獲得したい**営業マンの方
自社商品・サービスの魅力や**強みをより効果的に伝えたい**営業マンの方

参 加 費

福井商工会議所会員事業所 6,000円/名 県内商工会議所会員事業所 8,000円/名
非会員事業所 10,000円/名 (税込・昼食代込)

お問い合わせ・お申し込み

福井商工会議所 経営支援・人材育成課(福井県小規模事業経営支援事業)

TEL : 0776-33-8283 E-mail : keiei@fcci.or.jp



お客様を引き込むセールストーク向上セミナー 申込書		お申し込み FAX 0776-50-6789	
会 社 名		T E L	() —
所 在 地	〒 —	F A X	() —
受講者名①		受講者名②	
E-mail	@		(メルマガ配信) <input type="checkbox"/> 可 / <input type="checkbox"/> 不可

※ご記入いただいた内容は、福井商工会議所からの各種連絡・情報提供のためにご利用させていただくことがあります。