

実践！売れる感動営業術

～口ベタ、あがり症、営業未経験者でも、これならすぐ出来る！～

本セミナーでは、まず、売れる人の共通点を知っていただき、さらに「お客様が営業マンに期待していることは何なのか？」「なぜお客様が営業マンから商品を買ってくれるのか？」という共感ポイント等を中心に、営業に役立つテクニックをお教えいたします。

人前でいざ喋ろうとしても口ベタやあがり症が原因で思うように相手へ上手く伝わらない…そんな経験を現在している方、またこれから営業を始めるにあたり不安を持っている方にも必聴セミナーです。

本セミナーに参加し、感動営業術を身につけましょう！皆様のご参加、お待ちしております。

セミナー内容

- ◎ 営業に役立つ恋愛プロセスの共通点とは？
- ◎ 売れる人、モテる人の共通点
- ◎ 売り込まずに営業する販促ツールの使い方
- ◎ お客様が共感してくれるポイントとは？
- ◎ 売るのではなく、買っていただく接客
- ◎ お客様を喜ばせる「聞く」技術
- ◎ お客様の「買いたい」を引き出す「問う」技術
- ◎ 仕事を受注する3つの方法
- ◎ 営業に役立つ道具の数々
- ◎ 新規案件を獲得する2つの手段
- ◎ 名刺の本当の力とは？～販売促進の導線を作る～
- ◎ 顧客から共感・感動を得るために必要な事 など

講師



ソウルプロダクツ代表
なかの たかし
中野 貴史 氏

1966年大阪市出身。クボタの子会社で、素人集団のデザイン部を社内成長No.1に育て、部門トップの売上を上げる。その後、上京し、「コネ無し、金無し、仕事無し」の状態起業。家のローンとゼロ歳の子供を抱えながら、無収入のどん底で暗中模索の結果「言霊名刺」を発明しビジネスを軌道に乗せる。現在は丹波で有機農業と野菜ジェラートの販売も開始。

■ 日 時 **7月27日(木) 14:00~16:00**

■ 会 場 飯塚商工会議所 2階 会議室

■ 定 員 30名(先着順)

■ 受講料 無 料

■ 申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX (0948-22-0007) または
TEL (0948-22-1007) にて7月20日(木)までにお申し込み下さい。

「営業マンセミナー」受講申込書 (切り取らずそのまま FAX して下さい)

飯塚商工会議所 行 FAX : 0948-22-0007

事業所名	(業種 :)	TEL	
		FAX	
所在地			
受講者名			