

商談力の向上について学びたい方であればどなたでも参加可能です。

商談力強化セミナー

企業間競争の激化、顧客ニーズの多様化など営業を取り巻く環境が変化する中でお客様の真のニーズをつかみ、さらに半歩進んだ提案が求められています。そこで、営業に必要な基本的スキルを身に付け提案営業を行えるようにするために以下の内容でセミナーを企画しました。お客様の要望を聞きだすヒアリングのスキル、分かりやすく伝えるプレゼンのスキルなど商談にかかせないスキルを総合的に学ぶことができる内容となっておりますので、是非ご参加ください。

セミナー内容

- ★ 仕事をするための基本、営業の基本
- ★ 商談の基本的進め方と基本的スキル
お客様の話しをいかに聞くか（傾聴力）
お客様の現状とありたい姿（ニーズ）を聞き出す（質問力）
- ★ 利益と手段を明確に分ける
- ★ お客様との信頼関係を構築する。
観察力・共感力・承認力
- ★ プレゼンテーション力を高める
- ★ ロールプレイング
- ★ まとめ／講師講評

株式会社ナレッジ・プラクティス・
コンサルティング 代表取締役 宇井克己 氏

「人を強くする」をコンセプトに、一部上場企業から小規模事業者まで幅広く、「営業力強化」などのコンサルティング・研究を行っている。
研修・コンサルティングともに、コーチング・スキル、ファシリテーション・スキル等のコミュニケーションスキルと問題解決の論理的思考を駆使し、社員の能力や考え、更にはやる気を引き出すことを心掛けている。「分かりやすく、元気になれる。やるべきことに気づける」と高い評価を得ている。

日時

平成 29 年 1 月 25 日（水）
午後 1:30 ～ 4:30

会場

土岐商工会議所
3 階 研修室

定員

30 名
定員になり次第終了

参加料

会費：1,000 円

（但し、土岐商工会議所・土岐市商店連合会
岐阜県内電信電話ユーザ協会の会員は無料）

主催：土岐商工会議所・日本電信電話ユーザ協会・土岐市商店連合会

お問合せ先：土岐商工会議所（TEL0572-54-1131）

「商談力強化セミナー」受講申込書

FAX：0572-54-1188

事業所名			
所在地	TEL () -	FAX () -	
	メールアドレス	@	
受講者氏名			

※ご記入いただいた情報は、講習会参加者の実態調査、分析以外は利用致しません。