

営業するならこれだけは押さえたい！

～営業の基礎から極上スキルまでを学ぶ～

営業担当者でありながら「私は営業が苦手だ」と嘆いたり、焦れば焦るほど成果が出ない営業パーソンが増えています。確かに、テレポや飛び込み訪問で断られ続けると自信をなくしてしまうものですが、苦手だと思っているのはあなただけではありません。本セミナーでは、業種を問わず全ての営業に共通するノウハウをご伝授致します。明日から勇気が湧き、自信に満ち溢れた商談に臨めるよう渾身の指導をお約束しますので、大いに期待してご参加下さい。

カリキュラム

1. そもそも営業パーソンの存在価値とは ～営業職は選ばれし専門職である～
2. 一流営業パーソンと二流営業パーソンはここが違う ～話材の使い方次第でお客様はグッと乗ってくる～
3. 一流営業パーソンが実践している4つのポイント ～売れる商談にはコツがある～
4. 自分が売っているものを徹底的に分析しよう ～営業パーソンは3つのものを売っている～
5. 日頃から持つべき営業の心構えとは ～普段考えていることが本番に出る～
6. 訪問前に整えるべき営業の心構えとは ～いざ出発、その前に意識するべき事～
7. 商談中の接続詞の使い方 ～お客様の心証を悪くする口癖の修正～
8. 新規開拓の考え方（テレアポ） ～いかにして期待感を持たせるか～



講師

営業コンサルタント

うらがみ しゅんじ

浦上 俊司 氏

<プロフィール>】1963年生まれ。立命館大学経営学部卒。㈱大阪リクルート企画で営業に携わり、ヘッドハンティングにて倉敷紡績㈱に転職。その後学習教材のフルコミッションセールスに転身。独自のセールスタイルを構築し、全国1位を獲得。平成7年独立。現在、研修・セミナーの講師として活躍中。卓越した理論に定評があり、熱血コンサルタントとして人気がある。



日時

平成30年5月22日（火）10:00～16:00

会場

高松商工会議所会館 4階 401会議室（高松市番町2-2-2）

※当会館には十分な駐車場がありませんので、満車の際は、周辺の有料駐車場をご利用ください。

受講料

会員：5,000円/一般：10,000円

※会員企業とは、高松商工会議所または（公社）高松法人会会員企業をいいます。

定員

40名

申込方法

5月15日（火）までに下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお申込みください。

<当所HPからもお申込できます> 受講料は、下記口座へお振込みいただきますようお願いいたします。

振込手数料は各自ご負担ください。ご入金確認後開講日までに受講票をFAXにてご送付いたします。

なお、納入いただいた受講料は、お返しいたしませんので予めご了承ください。

振込先：百十四銀行 本店 普通預金 2986161

口座名義：高松商工会議所 専務理事 高島正博

問合せ先

高松商工会議所 事業推進部 経営支援課 高松市番町二丁目2-2

TEL：087-825-3505 FAX：087-825-3525

（切り取らずにこのまま送信してください）

事業推進部 経営支援課 行 FAX:087-825-3525 「新人・若手営業マンセミナー」参加申込書

事業所名		所在地	
TEL		FAX	
参加者名		参加者名	

※申込書にご記入頂きました個人情報、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します。