

消費税率引き上げに負けない！ “売れる空気” のつくり方

営業・販売の極意！

《講座内容》

- 心理学で見る「相手の心の動き方」
- 商談相手のメンタルブロックの外し方
- 人を惹きつけるコミュニケーション術
- 自己分析から見通す人間理解
- 長期安定的に売上を上げる営業設計図

日時 平成27年10月22日(木)
14:00~16:00

会場 出雲商工会館 6階大ホール
(出雲市大津町 1131-1 TEL:0853-25-3710)

受講料 無料

定員 50名 ※定員に達し次第締め切ります

申込 下記受講申込書にご記入のうえ、FAXにて
お申込みください。(FAX: 0853-23-1144)

締切 10月15日(木)

主催 出雲商工会議所・出雲中小企業相談所

共催 (公社) 出雲法人会・出雲間税会・出雲市青色申告会
(公財) 日本電信電話ユーザー協会出雲地区協会

「新規開拓の重要性はわかっているが、具体的な手法がわからない」「取引先への有効なアプローチ方法が分からず、商談が思うように進まない」「正直に言って営業は苦手だ！」そんな意見を経営者や営業担当者からよく聞きます。そこで、今回は著書『ムリせず、ウソをつかず、1億売れた!!「営業トーク」がアマゾンランキングで1位を獲得した、藤富雅則氏から営業の極意をお話いただきます。営業に苦手意識がある方は是非ご参加ください。



Amazon ランキング
「セールス・営業」部門
第1位獲得の
著者



講師：藤富雅則氏

影響力のある顧客を意図して獲得し、そのネームバリューで新規開拓を進める「波及営業法」を、日本で初めて実務体系化したコンサルタント。その成功確率は95%にも及び、営業革新の救世主として、いま最も注目を集める一人。困難な課題でも必ず解決に導く情熱的なスタイルで、全国の経営者・営業幹部より熱烈な支持を得ている。また豊富な事例で「売れる空気をいかにつくるか！」を説く講演・セミナーでも、即実践に移せると好評。全国で開催されるセミナーにおいても参加者からの高い満足度を得ている。

切らずに送信して下さい。

営業マンセミナー(10/22) 受講申込書

出雲商工会議所行 FAX0853-23-1144

[申込日：平成 年 月 日]

事業所名				業種	
所在地	〒 -			TEL ()	-
				FAX ()	-
フリガナ		フリガナ			
受講者名①		受講者名②			

(ご記入いただいた情報は、当該セミナーにかかる事務連絡と講師との打ち合わせのみに利用いたします。)