

トップ営業が隠したがる「最強の説明力」

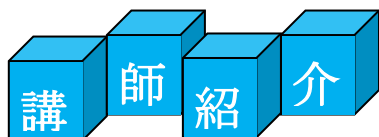
自分を「営業に不向きな性格」と感じていませんか？

極度の「あがり症」営業マン必見！



こんな方におすすめです！

- ・自分は営業に向いていないと感じている方
- ・営業成績が伸び悩んでいて、その原因がわからない方
- ・より効果的にお客様に商品やサービスの魅力を伝えたい方
- ・様々な営業テクニックを学んでも実行に移せない方



「ちいさな会社」の経営コンサルタント

よしみ のりかず

吉見 範一 氏

1952年、横浜市生まれ 神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。営業当初は極度の緊張症で、上手く話せず営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、なんと初年度から全国でトップクラスの成績を収める。またNTT コミュニケーションズの営業所長に就任時には、最下位の拠点を預かったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には“3カ月連続全国第1位”を達成。

重要

《主な講座内容》

- ◎あなたの話はなぜ「伝わらない」のか
- ◎人は発言内容を「足し算」で聞く
- ◎基本的な「削る」ルールでここまで変わる
- ◎何を言うかよりも優先すべきポイント

■日 時 令和6年9月18日(水) 14:00 ~ 16:00

■場 所 伊万里商工会館4階 大ホール

■受講料 会員(無料) 非会員(3,000円)

■定 員 50名(先着順)

■主 催 伊万里商工会議所 サービス業部会、運輸・観光部会、金融理財部会、窯業部会

■申込方法 下記申込書により 9月6日(金)までにお申込み下さい。

■お問合せ 伊万里商工会議所 TEL 0955-22-3111 FAX 0955-23-3106



FAX 0955-23-3106へ 切り取らずにそのまま送信してください。

【最強の説明力 参加申込書】

事業所	事業所名	参加者氏名	所属部署・役職
	TEL		
	FAX		
	業種		

※ご記入いただいた個人情報は、セミナーに係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出席確認及びセミナー運営に関する連絡を目的に使用いたします。