

営業販促セミナー

～問いかけから心に響く営業手法～

ネットが普及する昨今ではありますが、文字や画像、映像だけでは売り手側の想いが伝えきれないと感じたことはありませんか？

この度のセミナーでは、人と人の会話から生まれるお互いの考えや要望を積み上げて販売促進活動を円滑に、そして業績アップへと導く手法をお伝えします。

また、この時期には、新入社員の方を採用された事業所も多いと思われることから、接客のコミュニケーションの手法を学ぶ機会としても活用できます。

そこで、営業に携わる人のみならず、若手社員の研修としてもご活用いただけますので、是非ご参加ください。



セミナー内容

- ★傾聴（聞く・聴く）の再認識
- ★問いかけからの真のニーズの把握
- ★顧客の想いに寄り添う商品・サービスの伝え方
- ★実践ロールプレイング



セミナー 講師

東 則行 氏



【講師プロフィール】

明治大学経営学部卒業後、(株)神戸製鋼所に入社。30歳で稼業(ギフト専門店)を継ぎ、30年間経営(現在は不動産業)。16年前にコミュニケーション講師になり、登壇歴は600回を超え、親しみやすく、楽しく飽きないという声が多く、ワークを中心に手本を示すなど実践的なところが特徴です。

モットーは「ご機嫌に働き暮らす」

日時

2024年 6月 18日 (火) 14:00～16:00

会場

青梅商工会議所 3F
(青梅市上町373-1)

申込

- 下記参加申込書に必要事項を記載の上、FAXでお申込みください。
- 申込フォームからお申込みできます。
<https://forms.gle/f7zZoAYJD4m4Xx2CA>

定員

30名

(定員を超えた場合のみご連絡いたします。)

問合せ

青梅商工会議所 中小企業相談所
Tel 0428-23-0111

申込フォーム → → →



6 / 18 営業販促セミナー 申込み

FAX : 0428-23-1122

お申込みの際にご記入いただきました個人情報は、当所の個人情報保護方針に基づき、参加者ご本人様から同意をいただいた上で、本事業の実施及び運営のために利用させていただきます。また、事業所名・業種については、セミナー講師へ提供します。なお、同意をいただけない場合や記入項目に漏れ等があった場合には、サービスの提供を受けられない場合がありますので、あらかじめご了承ください。

事業所名		参加者	<input type="checkbox"/> 同意する <input type="checkbox"/> 同意しない
TEL			<input type="checkbox"/> 同意する <input type="checkbox"/> 同意しない