

営業力強化セミナー

スベらない商談力！！コミュニケーションスキルを習得しよう

営業成績の向上には、コミュニケーションスキルが鍵となります。「コミュニケーション」でとても重要なのが、相手の「心の窓」を開けること。その原理を理解し、実践すれば人間関係・営業成績は格段に向上します。このセミナーでは、コミュニケーション力を高め、顧客・相手が満足する商談・会話の進め方を習得し、どのような顧客・相手に対しても好感をもたれる対応力を身につけます。ぜひ、ご参加ください。

また、「ものづくりマッチング商談会 in 堺」（下記参照）での出展企業へのアプローチ対策としても、役立つ内容となっています。

【開催日時】平成29年5月17日（水）14:00~16:00

【開催場所】堺商工会議所 本所3階中会議室

【受講料】2,160円（当所会員）/3,240円（一般）
※テキストとして「スベらない商談力(かんき出版)」を進呈。

【定員】30名

【対象】大阪府内の中小企業の経営者、営業責任者等

【講師】小森コンサルティングオフィス 代表 小森 康充氏

【申込方法】下記のいずれかの方法でお申し込みください。

①下記申込書に記入してFAX 072-258-5580で申込み

②メールフォームから申込み

⇒ <http://www.sakaicci.or.jp/entry15.html>

【振込先】紀陽銀行堺支店(普)176240

三菱東京UFJ銀行堺支店(普)0071217

堺商工会議所 専務理事 野口 徹

【お問合せ先】堺商工会議所 中小企業振興部 地域振興課

TEL 072-258-5581 FAX 072-258-5580

☆☆☆ プログラム ☆☆☆

- 購買の大原則とは？
- 顧客と信頼関係を構築する3つのスキルとは？
- 顧客の心の窓を開く6つの話法 他
- 質疑応答

※一部変更になる可能性がありますので、予めご了承ください。

【講師紹介】小森康充（こもりやすみつ）

小森コンサルティングオフィス 代表

P&Gジャパン、日本レアル、COACHジャパンなど、実力主義の外資系企業で20年の営業キャリア、人材育成キャリアを積む。その後、神戸学院大学客員教授に就任。アンソニー・ロビンズのコーチングスキルを習得し、20年間の実績が証明する卓越したスキルと世界No1コーチングスキルをミックスした独自のスキルを確立。わかりやすく実践的な指導には定評がある。



著書 スベらない商談力(かんき出版)

リーダー3年目からの教科書(かんき出版)

ものづくり マッチング商談会 in 堺

開催日時：平成29年6月28日（水）

12:30~16:30

開催場所：堺商工会議所本所2階大会議室

出展企業：中堅メーカー等20社程度

※詳細は、下記公式サイトにて公開

【公式サイト】（4月下旬公開予定）

<http://www.sakaicci.or.jp/syodan>

営業力強化セミナー（5/17）受講申込書

FAX (072) 258-5580

貴社名		TEL	
所在地		FAX	
E-mail		連絡担当者	
受講者氏名	(部署・役職)	(氏名)	
受講者氏名	(部署・役職)	(氏名)	
受講者氏名	(部署・役職)	(氏名)	

※ご記入いただきました情報は、当セミナー・商談会に関係する主催者からの各種連絡・情報提供のために利用する目的以外には一切使用いたしません。