宇和島商工会議所経営セミナー

自分を「営業に不向きな性格」と感じていませんか?

営業に向いてない!? 極度の「あがり症」だった営業マンが

独自の手法で全国トップクラスの成績を獲得!

トップ営業が隠したがる『最強の説明力』

日時 平成30年2月14日(水) 18:30〜20:30

場所 宇和島商工会館 3Fホール (宇和島市丸之内1-3-24)

社内・社外を問わず、ビジネスのあらゆるシーンでわかりやすく説明する力が求められています。ところが様々な場面で、説明が十分でないため誤解・思い込みが発生している現実に心当たりはありませんか?そこで今回は、営業トークの強化ツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国トップクラスの成績を収めた講師を招き、説明力強化についてわかりやすく解説いただきます。ぜひこの機会にご参加ください。

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

講師紹介

「ちいさな会社」の経営コンサルタント　**吉見(よしみ)　範一(のりかず)** 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。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で、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、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。

■受 講 料　無　料
■定　　員　50名(当所から連絡がない限り、受講可能ですので、当日は直接会場へお越しください)
■主　　催　宇和島商工会議所中小企業相談所
■申込方法　下記申込書にご記入のうえ、FAXにてお申し込み下さい。
■お問合せ　宇和島商工会議所 中小企業相談所 地域振興課(担当:荒木)　TEL:22-5555　FAX:24-6655

FAX 0895-24-6655へ　切り取らずにこ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	
	所在地					
	TEL		FAX			

※ご記入いただいた個人情報は、各種連絡、情報提供のみ利用させていただきます。

裏面にビジネスメール書き方セミナーのご案内を掲載しております。