

2万人への対面営業で掴んだ営業成功への決めて！

売上アップにつながる

## 7 段階の 営業手法

現場営業で培った商談成功への7つの手法！？～こうすればスランプは無い～

市場環境が益々厳しくなる中で、営業担当者に課せられる期待は大きく、確実な成果が求められております。新規市場開拓は容易ではなく、得意先への受注拡大もさらなる工夫が必要です。では、どのように営業活動を活性化すればよいのでしょうか？本講座では、“2万人への対面営業で掴んだ営業ノウハウを7つの手法分類した”実践経験豊富な講師により解説致します。多数の方々のご参加をお待ち致しております。

## 講座内容

1. できる営業マンがやっている3つのマインドを身につける  
\* 「自分本位」ではなく「お客様本位」のアプローチをする
2. 獲得率が10倍になったアポイント術  
\* 良いアポトークにするための6つの公式のマスター
3. 商談をスムーズにさせるためのアプローチ術  
\* 相手との距離を一気に縮める3つの雑談
4. 顧客を理解する質問術  
\* 問題点を抽出する
5. 短時間で簡潔に伝える商品説明  
\* タイプ別プレゼン術
6. 断り文句への対応方法  
\* 顧客が断る6つのパターン
7. クロージングを成功させるための方法  
\* 自然にイエスと言ってしまう5つのトーク

## 【講師】

リフレッシュ  
コミュニケーションズ代表



## 吉田幸弘氏（よしだゆきひろ）

（プロフィール）

大学卒業後、旅行代理店・学校法人・外資系専門商社・広告会社の4社にて営業及び営業マネージャーを経験。いずれの会社においても、入賞したものの、降格人事なども経験。「エリートではない痛みのわかるマネージャー・営業マン」をモットーに、コーチング及び独自のコミュニケーションデザイン術をもとにした営業職・管理職の研修を実施。主として、若手営業マンの商談力やプレゼンテーションのスキル向上、店頭販売員の接客スキル向上、営業リーダーの部下指導・問題解決力養成などの教育を得意としている。その豊富な経験から放たれる話術は面白く飽きさせないばかりでなく、即実践で活用でき、目に見えて効果が出たとの意見が多数寄せられている。

《日時》平成28年7月7日（木）

14:00～16:00

《会場》唐津商工会館 5階502号室

《定員》40名

（定員になり次第締め切ります）

《受講料》無料

## 【お申込み方法】

下記に必要事項をご記入の上、**FAX**にてお申込ください。

主催 唐津商工会議所

TEL:0955-72-5141

FAX:0955-72-5146

唐津商工会議所 行 ⇒ FAX:0955-72-5146

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
参加者名		参加者名	

※ご記入頂いた情報は、本講座開催における本人確認、受講者名簿作成に利用するほか、当所からの各種連絡・情報提供に利用することがあります。