

「目的意識」を高め「成果」を出す営業を目指してステップアップ 営業力向上セミナー

営業力はその会社の業績を左右することから、益々現場担当者の力量が問われます。とりわけ、お客様との信頼関係に基づく折衝、交渉力はその成果の良し悪しを決めます。本セミナーでは、訴求力(セールストーク)の基本を活かした折衝、交渉の進め方を学び身につけることを目的とします。是非この機会に御参加ください。

●講座内容

1. もう困らない雑談
2. 営業において必ずやるべきたった一つのこと
3. ヒアリングの順番変更とストーリーの共有
4. 確認事項とクロージング

【期待できる効果】

- ・ 雑談をする際のお勧めのテーマがわかる
- ・ 相手の反応を大きく変えるポイントがわかる
- ・ 課題と現状の整理方法のポイントがわかる
- ・ 営業が知っておくべき「価格と価値」がわかる

●開催要項

- ▽日時 令和6年12月5日(木) 13:30～16:20
 ▽会場 サン・リフレ函館 2階大会議室(函館市大森町2-14)
 ▽講師 コーピングデザイン 代表 粕谷 幸佑氏
 ▽受講料 会員1名につき3,000円(非会員10,000円)
 ▽振込先 北洋銀行函館中央支店 普通預金 600560
 ▽申込先 〒040-0001 函館市五稜郭町16-13 函館青色会館3階
 公益社団法人函館法人会 TEL:54-9369 / FAX:54-9368

※当会の女性部会では社会貢献活動の一環として社会福祉施設への「タオル」寄贈活動をしております。寄贈して頂けるタオルがございましたら、セミナー会場でも受け付けておりますので、ご持参頂ければ幸いです。

-----キリトリ線-----

公益社団法人 函館法人会 行 (FAX:0138-54-9368)

「営業力向上セミナー」申込書

会社名		TEL	()
所在地		FAX	()
参加者①		参加者②	
参加者③		参加者④	
連絡担当者		無料受講券	<input type="checkbox"/> 利用する (枚) <input type="checkbox"/> 利用しない



申込フォーム(ケーゲルフォーム)

※無料受講券ご利用の際は当日会場にご持参ください。

※会場の駐車場は台数に限りがございますのでご注意ください。

尚、駐車券を受付の認証機に通すと2時間まで無料ですが、それ以降は30分につき100円となっておりますので、ご了承ください。

※当会ホームページからもお申込みが可能です。 <http://www.hakodate-hojinkai.or.jp/semina/index.html>