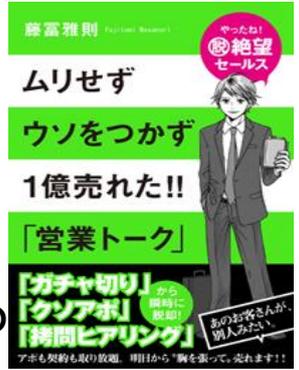


「営業部門」第一位を獲得
AMAZONブックランキング

営業・販売活動は、対顧客はもちろんのこと、対関連部署、対取引先など 関わる全ての人に影響を与え、行動に移してもらうための高度なコミュニケーション能力が求められています。本セミナーでは、心理学的なアプローチを通して人間そのものの理解と、他者への理解を深めます。そして、ハードな交渉力の修得ではなく、長期にわたり継続的な関係を続けるための「人間関係の構築術」や「具体的な会話術」をご紹介します。是非、多数ご参加いただき、今後の営業活動にお役立てください。



ムリせずウソをつかずに 一億売れた!

売れる空気のつくり方 ～即! 実践型波及営業術～

日時 平成27年 **8月27日(木)**
18:30~20:30

会場 四日市商工会議所 1階会議所ホール

定員 50名【受講無料】

申込み 下記の受講申込書に所定事項をご記入の上、FAXまたは当所HP、郵送にて**8月26日(水)**迄にお申込み下さい。

【お問合せ・お申込み】
四日市商工会議所 経営支援課 田中・井田
TEL:059-352-8290 FAX:059-355-0728
〒510-8501 四日市市諏訪町2番5号
<http://www.yokkaichi-cci.or.jp>

【主なセミナー内容】

- ①心理学で見る「相手の心の動き方」
- ②商談相手のメンタルブロックの外し方
- ③人を惹きつけるコミュニケーション術
- ④自己分析から見通す人間理解
- ⑤長期安定的に売上を上げる営業設計

受講申込書 **FAX:059-355-0728**

※切り取らずにそのまま FAX して下さい。

ご記入いただいた情報は、本セミナーにおける名簿作成の他、当所からの各種連絡・情報提供のために利用いたします。

| | | | | | |
|------|-----|----|------|------------------------|---|
| 事業所名 | | 業種 | | 従業員数 (パート・アルバイトを除く) | 名 |
| 所在地 | 〒 - | | 電話番号 | | |
| 受講者名 | ① | | | | ② |