

“売れる”営業スキルを知りたい方に！

四日市商工会議所 営業力強化セミナー

参加無料

売れる!!

営業マンの行動パターン

開催のご案内

●**優秀な営業マン**はどうやって売上を伸ばしているか・・・

知りたいと思ったことはありますか？

自社に素晴らしい商品やサービスがあるにも関わらず、上手に営業をかけることができないまま、「新規売上のチャンスを逃している」、「他社に顧客が流れている」等と感じている方にお薦めです。今回は、常に営業成績上位を維持してきた経験を持つ販売力強化コンサルタントを講師に招き、「売上を増やし続ける優秀な営業マンは、どんなことをやっているのか？」をテーマに、明日からすぐ使える営業交渉術と、トップ営業社員の行動習慣をわかりやすく解説致します。

【セミナー内容】

- お客様の「心理」を整理しよう
- 説明する前に重要な「質問事項」
- これで納得！「プロの説明」とは
- 自己分析する行動習慣
- トップセールスの学習力で差をつける 等

平成 29 年

日 時

2月9日(木)

14:00 ~ 16:00

会 場

四日市商工会議所
1階 会議所ホール

〔駐車場がございませんので、車でお越しの場合は
周辺の有料駐車場をご利用ください。〕

受講料

無 料

定 員

50名(先着順: 1社2名迄)

※定員になり次第
締切いたします。

申込方法

下部の申込書に必要事項をご記入のうえ、**2月7日(火)までに**、ホームページから
またはFAX (059-355-0728) にて、お申込ください。

問い合わせ

四日市商工会議所 経営支援課

TEL : 059-352-8290 FAX : 059-355-0728 URL : <http://www.yokkaichi-cci.or.jp/>

講師紹介



ナインスーツ
コンサルティング株式会社
代表取締役
中小企業診断士
のむら ただし
野村 忠史 氏

1971年生まれ、千葉県出身。大学卒業後、営業職として入社した会社で営業成績最下位から、独自ノウハウを構築し、1年後にトップの座につく。その後、13年間あらゆる業種の営業職で常に成績上位を維持してきた。2011年、販売力強化コンサルタントとして独立し、卸小売業・製造業・サービス業を中心に「若手セールスの販売力向上」「組織営業力強化」等、即効性と実用性の高い経営指導を行うとともに、千葉商科大学の非常勤講師や大手資格予備校(株)東京リーガルマインド中小企業診断士講座のメイン講師を務めるなど、活躍している。

「売れる”営業マンの行動パターン”参加申込書 四日市商工会議所 経営支援課 行【FAX: 059-355-0728】

事業所名	業種	従業員数 (パート・アルバイト除く)	名
所在地	TEL		
	FAX		
氏名	氏名		

●ご記入いただいた情報は、当事業における各種連絡・情報提供・資料作成のために利用いたします。