

2万人への対面営業コミュニケーションで磨き上げた“雑談術”

ビジネスパーソンのための仕事で使える

本セミナーでは、営業時における「雑談術」の技術に着目し、ビジネスにつながる雑談術を高めることで営業成績を伸ばすための営業メソッドについて学びます。雑談を通じて、お客様に興味を持っていただき、売り上げにつながる方法をその場で体験し、翌日からすぐに使えるセール技術を営業マンの方々に身につけて頂きお客様との信頼関係の強化を目指します。



講座内容



1. 雑談上手になる人の心構え
2. 相手に会う前にやっておきたいこと
3. タイプ別コミュニケーション術
4. 準備なしでもできる4つの雑談術
5. 短時間で簡潔に伝える商品説明
6. 話が続く質問・続かない質問
7. 興味がない話題への対応方法

【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30年7月11日（水）
13:30～15:30

《会場》焼津文化会館3階 第1練習室

《定員》80名（定員になり次第締め切ります）

《受講料》会員様無料
会員以外の方 1,000円（当日頂きます）

主催

公益社団法人 藤枝法人会

☎ 054-643-8410/FAX 054-645-1310

キトリ不要

(公社)藤枝法人会行き

FAX. 645-1310

切. 7/6

<営業セミナー受講申込書 (7/11開催)>

会社名 _____

TEL. _____

FAX. _____

<氏名>

<氏名>

※お申込者多数の場合は、法人会事務局までご相談ください。