

第2回 営業力・セールス力総合強化研修 開講のご案内

顧客の心理的効果検証から質問話法、応酬話法までをみっちり学習。

営業力の強化を行いたい企業様、是非ご参加ください。明日から貴社の営業が変わります！

企業の売り上げの根幹ともいえる営業。顧客の要望を的確に把握し、見えない不安を引き出すには専門的な技術や知識が不可欠です。本研修では、顧客心理を読み解き、効果的な営業手法、話法を徹底訓練。他社の追従を許さない、圧倒的営業力が身につきます。

【開催概要】

第2回 営業力・セールス力総合強化研修		
講師	有限会社得能コンサルティング 得能吏弘	
受講料	1名：¥100,000（税別）	
	1日目	2日目
研修実施日時	平成30年9月6日（木） 9:00～18:00	平成30年9月13日（木） 9:00～18:00
研修会場	岡崎市勤労文化センター 第2集会室 岡崎市美合町字五本松68番地12 TEL 0564-53-4163 http://www.kyosai-yyy.or.jp/index_kinbun.html	岡崎市竜美丘会館 303号室 愛知県岡崎市東明大寺町5番地1 TEL 0564-24-3951 http://tatumikaikan.com/index.html

※昼休憩（12:00～13:00）

※カリキュラムの詳細に関しましては別紙タイムスケジュールをご参照ください。

【本研修のポイント】

- ①顧客の心理構造を理解し、隠れた欲求を引き出すことで一歩先を行く提案が可能になります。
- ②質問、共感、信頼関係の構築という基本的な営業スキルや話法から、高度な交渉や説得、クロージングのスキルまで幅広いスキルを習得できます。
- ③自社のセールスポイントを的確に把握し、購買意欲に働きかけるプレゼンテーションが行えるようになります。
- ④適切な時間の管理方法を習得し、限られた時間の中で膨大なタスクの処理を行えるようになります。

▼このような方は、ぜひご参加下さい。

- ・営業成績が伸び悩んでいるので、改善したい。
- ・会話の組み立て方、否定文句への切り返し方がわからない。
- ・顧客の思考が把握できない。
- ・顧客情報の分析の仕方、管理の仕方がわからない。

▼対象助成金のご利用について

本研修は人材開発支援助成金の特定訓練コース内若年人材育成訓練と一般訓練コース要件に適合するよう企画開催するものです。

ご利用につきましては、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局（info@jee-a.or.jp）までご相談ください。

追って必要書類のご案内をお送りいたします。

▼お申込みについて

別紙の受講申込書をご記入のうえ、一般社団法人日本社員教育高度化機構 研修運営事務局までFAX、もしくはメールにてお申込み下さい。