

# 「売り込まないのにうれていく」 成約率をあげるための セールスコミュニケーション (～考え方とスキル 6つのポイント～) 【対象:営業職】

会 員 無 料  
他協会 2,000円  
一 般 3,000円

- 日時 平成29年8月22日(火)午後1時から5時
- 場所 南納税協会 会議室  
中央区谷町7-5-22 TEL 06-6762-2457
- 講師 丸本 智佳子 氏  
大阪外国語大学卒業後、大手メーカーで営業に従事  
2007年コーチ資格取得、セミナー講師・人材育成  
コンサルタントとして活躍
- 主催 公益社団法人 南納税協会
- 定員 40名(先着順)



丸本 智佳子氏

## ◎ セミナーのねらい

● セールスに必要なコミュニケーションにおいて、経験から感覚的につかんで無意識に行っていることに気づき、体系的理論的に学ぶことで、意識的に使える領域を増やして、お客さまに合わせたコミュニケーションができるようになります。

● 信頼関係を短時間で築く、お客様のニーズを引き出す、提案やクロージング、などそれぞれの行動や心理のプロセスを分析していくことでお客様に喜ばれながら成約率をあげていくための考え方とスキルを実践できるようになります。

## ◎ セミナーの内容

### ● オリエンテーション

- ① 1分間で決まる！印象度アップのポイント
- ② 営業とは

### ● トップセールスが使うコミュニケーションスキル

- ・ 信頼関係を築くための match&lead
- ・ 裏オーダーを引き出すための聴き方
- ・ お客さまの4つのタイプとその特徴
- ・ お客さま別提案方法とクロージング

- あなたの本当のゴールとは？
- まとめ・質疑応答

※お手数ですが、8月18日(金)までに下記にご記入後FAXにてお申込下さい。

## ◇ セールスコミュニケーション研修 受講申込書 ◇

公益社団法人南納税協会宛 (FAX 06-6762-5015)

平成 年 月 日

○をご記入ください

※受講票の送付並びに受付完了のご通知は致しません。

※ご記入頂いた個人情報は、当協会の各種事業・サービス等にものみ使用させていただきます。

・会員 ・他協会 ・一般

会社名		氏名	
住所	〒	TEL	
		FAX	