

営業折衝力(確率)向上セミナー

=営業の科学化=



営業折衝のプロセスを理解し成果の向上を目指す!



折衝に不可欠なコミュニケーション能力を高め、行動認知心理学やカウンセリングを応用し、折衝力を磨くことにより、営業力が強化され、営業確率を向上させることに繋がります。

- 予測や準備なしの行動 (出たところ勝負、場当たり、行き当たりばったり)
「犬も歩けば棒にあたる」時代 ⇒ 「そうではない」時代 ⇒ 確率0%~20%
- 折衝の進め方、プロセスを理解し、不具合があればその原因・理由を考え、優先順位付けをし、時系列的に物事を整理し次の行動を起こす ⇒ 確率20%~50%
- 有効訪問活動とは、できるだけ早くゴールに到達する確率を高める計画的訪問 (アプローチ)

セミナーで押さえるポイント

項目	内容
コミュニケーションの基本	<ul style="list-style-type: none"> ○ コミュニケーションとは ○ コミュニケーションタイプを知る ・ 第一印象 ・ 世間話の目的とキーワード ・ 非言語コミュニケーション ・ 傾聴とは ・ 観察力 ・ 伝わる話し方 ・ 訊ね方 (質問力)
営業折衝の基本	<ul style="list-style-type: none"> ○ 折衝のステップの理解 ○ 折衝における「3つの仮設」 ○ 法則の活用

日時 2022年11月22日 (火)
13:30~15:30

会場 南納税協会 3階大会議室
大阪市中央区谷町7-5-22
TEL 06-6762-2457

講師 アシスタント株式会社
代表取締役 樋口忠明
常務取締役 石井重基



主催 公益社団法人 南納税協会

定員 先着20名様

感染症対策のため少人数制とさせていただきます。
このため参加人数を1会員につき2名(税理士事務所1名)までとさせていただきます。定員超過の場合、法人会員の方を優先させていただきます。
申込後キャンセルされる場合は、必ず事務局までご連絡ください。キャンセル待ちの方がいる場合もありますので、ご協力をお願いいたします。

・新型コロナウイルス感染拡大状況により、中止となる場合がございます。
・参加の際は、マスク着用にてのご来場をお願いします。
・当日発熱等の症状が疑われる方は受講をお控えください。感染拡大防止と安全第一へのご理解をお願いします。

▼南納税協会
ホームページ



参加費
南納税協会会員 無料
他納税協会会員 3,000円
一般 4,000円

※お手数ですが下記にご記入後FAXにてお申込下さい。南納税協会ホームページからもお申込みいただけます

◇ 営業折衝力向上セミナー 申込書 ◇

公益社団法人
南納税協会宛 (FAX 06-6762-5015)

2022年 月 日

※受講票の送付並びに受付完了のご通知は致しません。

○をご記入ください

※ご記入頂いた個人情報は、当協会の研修会・セミナーに関する連絡、確認、各種サービスに関するお知らせ等にものみ使用させていただきます。

・南納税協会員 ・他納税協会 ・一般

会社名		氏名	
住所	〒	TEL	
		FAX	