

お客様の悩み(課題)に ~提案型営業手法~ 寄り添う営業実践セミナー



少子化が進むと消費者のパイが減少します。更に、近年政府が主導する働き方改革を促進するには生産性向上が欠かせません。商品やサービスの多様化が加速する現在、契約率を向上させるためには「提案型営業手法」が最も有効だと言えます。その、基本的な考え方や契約率を向上させる上で必要になるスキルを学びます。今回のセミナーは、廣瀬孝一氏が店頭販売、訪問販売で磨いたスキルや経験を踏まえ、「お客様の悩み(課題)に寄り添う営業」を習得する実践型セミナーです。

1. 日 時:平成30年10月25日(木) 10:00~17:00
2. 場 所:那覇商工会議所 2階ホール(那覇市久米 2-2-10)
3. 参加人数:20名 ※人数に達し次第締め切ります
4. 受講料: 会員 無料 非会員 3,000円(税別)
5. 申込締切:9月28日(金)

※必要事項をご記入の上、FAXにてご返送下さい。

(お願い) 駐車場に限りがございますので、公共交通機関をご利用いただくか、近隣の有料駐車場をご利用ください。

内容: ●提案型営業とは

・営業を取り巻く環境の変化 ・売る力と価値を提案する力 等

●顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

・自社の強み・弱み(SWOT分析など) ・成功するための要因 等

講師 廣瀬 孝一 氏 Powerful Management 代表



鹿児島生まれ大阪育ち、恩納村在住。◆30年間在籍したシャープ(株)では、販促部隊「ATOM隊」に所属し、香川、愛媛、石川を経て1999年に沖縄に赴任。◆訪問・店頭販売支援、イベント企画等の一方で人財開発研修の運営も担当。◆研修受講者からは、「営業のプロも唸らせる廣瀬節」と評され、沖縄着任翌年に大幅人員削減がありながら、5年間で県内シェアを倍増させる。◆2012年に独立・起業後は県内全域の企業・団体・個人を対象とした販売力強化研修や階層別研修、モチベーションやコミュニケーションなどの研修を行う。◆大学生を対象にしたコミュニケーション研修では、受講者絶賛! ◆あしたの人事コンサルタント(人事評価制度)、米国CTI CPCCプロフェッショナルコーチ、NLPマスタープラクティショナー、(一社)日本アンガーマネジメント協会認定アンガーマネジメントコンサルタント、メンタルヘルス・マネジメント□種、マンダラチャート認定講師等資格多数。専門家エキスパート登録

-----申込みされる場合には、そのまま切り離さずにFAXして下さい。-----

【お申込み】那覇商工会議所 企画業務部 行
FAX: 098-866-9834

電話:098-868-3758
担当:企画業務部 新田

会社名			
所在地	〒		
TEL		FAX	
部署/役職		氏名 ①	
部署/役職		氏名 ②	