ちばぎん総合研究所 セミナーのご案内

コーチングスキルで 選ばれる営業になる!

お客様の「欲しい」を引き出す!

営業・商談力強化セミナー

■セミナーのねらい 〈対象〉営業担当者(法人·個人)の皆さま

トップセールスはお客さまの潜在ニーズを顕在化させるスキルを持っています。商品・サービスがあふれている時代に、売り込まなくても買っていただけるのは、お客さまの本音を引き出すコーチングスキルを活用しているからです。

本セミナーでは、対人恐怖症を克服し、外資系生命保険会社でトップクラスの売上をあげた本田講師を迎え、明日からすぐに実践できる"お客さま自身も気づいていないニーズの引き出し方"、"その真のニーズを満たすプレゼンの進め方"、さらに"営業の使命感と誇り"までを、1日で幅広く学び、身につけていただきます。

カリキュラム

- 1. トップセールスはお客様からどう思われているか?
- 2. お客様の心理を理解する
- 3. お客様が思わず話したくなる「プロの聴き方」
- 4. 真のニーズを引き出す「質問スキル」
- 5. お客様に「買いたい」と思われる「商談の進め方」
- 6. 売り込まないほど売れる!!「ノークロージング 営業法」
- 7. トップセールスを目指す上で不可欠な4つの 自信



i講義とあわせて**個人ワーク**やロール プレイを行うことで、即実践できる スキルを磨きます

講師

株式会社セブンフォールド・ブリス 代表取締役 本田 腎広氏



にのびのび貢献できる世界をつくる」ことを目指して (株) セブンフォールド・ブリスを設立。プロ講師、エグゼクティブコーチとして、気づきと自発的行動を引き出す講義に定評がある。受講者評価・リピート率でズバ抜けた成果を出し、セミナー・研修講師界のニューリーダーとして注目されている。

[日 時] 2020 年 **5 月 11 日 (月) 10:00~16:00**

【会場】ちばぎん総研稲毛セミナールーム 【定員】32名(お申込先着順)

(JR稲毛駅東口徒歩1分、こみなと稲毛ビル4階、1階千葉銀行稲毛東口支店 裏面案内図参照) ※駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮下さい。

【受講料】 **会員:22,000 円** 一般:27,500 円 消費税込 (資料代含)

※1 社 2 名以上ご参加の場合、合計金額の 10%を割り引きます。

お申込は次頁をご利用ください。弊社ホームページからもお申込みいただけます。

ちばぎん総研 セミナー

Q 検索

参加申込み

FAX 043-351-7440 (24 時間受付)

●お申込み

下記に必要事項をご記入の上、当参加申込書を上記番号まで FAX して下さい。

なお、お申込者が10名未満の場合は、中止とさせていただく場合がございます。ご了承ください。

ちばぎん総研 5/11(月)「営業・商談力強化セミナー」参加申込書							
貴社名						○で囲む	総研会員・会員外
ご住所	₸					会員番号	
電話番号				お申込 責任者	部署•役職名		
FAX番号					氏名		
部署・役職名				受講者名 (ふりがな)			

【受講料のお支払方法】

●自動引落契約のある会員の方

セミナー開催月の翌月5日に、ご契約口座(会費 支払口座)より所定金額を自動引落しいたします。 なお、請求書・領収書が必要な場合は下記に〇を お付け下さい。

請求書要 領収書要

●自動引落契約のない会員及び一般の方

請求書をお送りいたしますので、開催日の前日までに指定口座へお振込み願います。

(振込手数料はご負担願います。)

*受講取消しの場合の受講料のお取扱い

受講お取消しの場合は、セミナー開催日前日午後 5時までにご連絡(電話またはFAX)下さい。 事前のご連絡なく、ご欠席の場合は、受講料を頂戴 いたしますので予めご了承ください。

■講演の録音、録画はご遠慮願います。

- *個人情報の利用目的
 - ①商品やサービス等のお申込受付のため。
 - ②商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ ご請求を行うため。

なお、個人情報の利用目的の詳細につきましては、 当社ホームページの個人情報保護宣言をご覧ください。

会場案内図



駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮 ください。

〈お問い合わせ先〉

株式会社ちばぎん総合研究所 経営コンサル第二部 TEL:043-351-7430 FAX:043-351-7440 ホームページ:https://www.crinet.co.jp/

こちらの QR コードから ホームページヘアクセスできます。

