

「売れる」「売れない」はここで決まる

# 商談交渉術

営業力UP!

市場の成熟化や顧客の価値観が多様化する昨今、従来型の営業活動だけでは、成果に結びつかない厳しい時代を迎えております。

本セミナーでは、顧客が求めているニーズを素早く認識し、信頼感、安心感を与えることにより、いかに販売に結び付けていくかというノウハウを学びます。

明日からの営業活動に生かしていただくよう、多数のご参加をお待ちしております。

日時 平成19年12月5日(水) 13:30~15:30

場所 柳川商工会議所 3階大ホール

講師 にしむらセールス&ヒューマン研究所  
所長 西村 文彦氏

受講料 無料、非会員 1,000円

申込方法 下記申込書にご記入の上、FAXにてお申し込み下さい  
定員 50名になり次第締め切ります。

FAX73-3030 TEL73-7000

主催 柳川商工会議所 (社)大牟田法人会柳川支部



<講師プロフィール>

大阪府生まれ 青山学院大学卒  
東芝情報機器㈱にて15年間営業に従事した後、営業推進本部にて、営業担当者にセールスを指導。心理学・人間関係論を学び、これまでの豊富な経験を体系的に理論づけ、多くの事例・実習を交えてのわかりやすい指導には定評がある。  
2000年「にしむらセールス&ヒューマン研究所」設立

## ■セミナーの主な内容■

- 営業活動の目的とは
- お客様のニーズは3つある
- 売り込むな、信頼と情報を得よ
- 質問して商談の流れをつくる
- 聴き方の5大ルールと要約法
- 相手の考えに合わせて説得する 他

きりとり線

12/5(水)開催 「営業力強化セミナー」受講申込書

事業所名		TEL	
所在地			
受講者名	1	2	

※この申込書に基づく情報は今回開催のセミナー関係についてのみ利用させていただきます。