

飛込み営業・生涯無敗のスゴ腕セールスウーマン
営業指南書はじめ著書37冊をもつカリスマ講師が伝授

営業・販売の現場ですぐ役立つ！

初対面の1分間で 相手をその気にさせる技術



**本年10月からスタートの消費税増税に備えて
営業・販売力を強化しよう！**

トップセールスと云われる人は、お客様との初対面の一瞬に全てを集中させて、その後の商談・交渉を有利に展開しています。営業の世界で継続的に成果を上げるためには、この初対面での1分間が「カギ」となります。

そこで本講座では、消費税率がアップしても成果を上げ続けるための、すぐに使えてすぐに結果が出る「1分間で相手の心をつかむ」秘訣について伝授します。

日時 令和元年**6月11日(火)**

14:00～16:00(質疑応答含む)

会場 小千谷商工会議所 3階ホール

定員 50名(先着順)

申込 6月5日(水)迄に、TEL又はFAXにてお申し込みください。

TEL▶0258-81-1300

FAX▶0258-83-3632

問い合わせ先 担当:吉澤

主催 小千谷商工会議所

受講無料

講師

株式会社新規開拓 代表取締役社長

朝倉 千恵子氏

35歳で営業経験ゼロから大手研修会社に入社し年間売上ダントツ1位となる。2001年独立。丸ビルにオフィスを構え、「トップセールスレディ塾」を主宰すると共に社員教育・営業研修のコンサルタントとして全国各地で活躍中。

【著書】『コミュニケーションの教科書』『初対面の常識』他多数。

講座内容

はじめに/消費税軽減税率制度の概要



I 第一印象の重要性

・初対面・商談を制する極意



II 礼儀・挨拶の仕方

・これを極めれば武器になる



III 売れる営業担当者の 「ABCDの法則」

・売れる営業担当者が実践している法則



IV 究極の質問話法を身に付ける

・断り文句を上手に切り返す質問話法



「あなたから買いたい!」と 言われるために

・どこで買うかよりも、誰から買いたいのか

* FAXは切り取らずに送信してください。

申込日: 月 日

「初対面の1分間で相手をその気にさせる技術」受講申込書

事業所名		TEL	
所在地	〒	FAX	
受講者名			

*ご記入いただいた個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。