

経営者・営業マンが、明日から実践できる心理学 商談力強化セミナー

私たちはモノを買う場合、メリット・損得だけで決めるわけではありません。感情に働きかけ、顧客ひとりひとりと適切にやり取りするためのスキルを磨くことは、業種業態を問わず、営業力強化の根幹となります。そこで本講座では、人間関係の改善に最も実践的で有効とされる心理学『交流分析』を軸に、営業改革コンサルタントが数多くの企業現場で実績を重ねてきた実践的ノウハウをお教えします！

◆◆◆セミナー内容◆◆◆

1. その受注が決まらない重大な理由とは
2. 自己分析&相手の性格の読みかた
・誰にでもある「5つの心」の強弱分析方法を学ぶ
・自分の性格分析も実施
3. 初対面の相手でも、性格が読めるようにする
・参加者同士で、「初対面で性格を読む」を実体験！
4. 商談での説得パターンの変え方を学ぶ
・実際の顧客を対象に、各自で対策を作成

■こんな課題に効きます！

- 営業マンのコミュニケーション能力が低く何とかしたい
- 気弱で、大人しい営業マンが多く、なかなか商談を決めきれない…
- 不況下で、厳しい折衝が多く、なかなか受注に至らない…



～講師～

ZACCESS Consulting(株)
代表取締役

きとう ひであき
鬼頭 秀彰 氏

愛知大学経済学部卒。流通系商社にて営業職を経験後、26歳で経営コンサルティング会社入社。営業専門コンサルタントとして18年間従事し、その間チーフコンサルタント、東京本部長、常務取締役を歴任。「営業改革」実践80社超。平成22年3月ZACCESS Consulting株式会社を設立。リーマンショック後売上半減したメーカーに脱下請の営業指導を行い、大幅黒字回復を実現するなど不況期でも成果を出し続ける。
所属：日本交流分析学会(本部：日本大学診療内科内)

◆◆◆◆◆開催要項◆◆◆◆◆

- <日 時> 平成27年7月14日(火) 13:30～15:30
<会 場> 焼津市文化センター3階
<定 員> 80名(定員になり次第締め切ります。尚、お申し込みに対するお返事は致しませんが、定員に達してお断りする場合はご連絡いたします)
<受講料> 会員 無料/会員以外の方 1,000円(※当日頂きます)
<申込方法> 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

<お問い合わせ> (公社)藤枝法人会事務局 ☎054-643-8410

キリリ不要

(公社)藤枝法人会行き

FAX 645-1310

※切7/8

<7/14(火)商談力強化セミナー 受講申込書(HP)>

法人名

出席者名

T E L

F A X