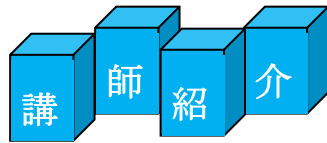


差別化が難しいし、どうしてもクロージングがうまくできない…。
 そうか、提案ってこうやって作ればいいのか！

トップ営業が隠したがる 「最強の説明力」

社内・社外を問わず、ビジネスのあらゆるシーンでわかりやすく説明する力が求められています。ところが様々な場面で、説明が十分でないため誤解・思い込みが発生している現実に心当たりはありませんか？そこで今回は、営業トークの強化ツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国トップクラスの成績を収めた講師を招き、説明力強化についてわかりやすく解説いただきます。ぜひこの機会にご参加ください。



中小企業の未来を設計する企業コンサルタント

≪主な講座内容≫

- ◇あなたの話はなぜ「伝わらない」のか
- ◇人は発言内容を「足し算」で聞く
- ◇基本的な「削る」ルールでここまで変わる
- ◇何を言うかよりも優先すべきポイント

よしみ のりかず
吉見 範一 氏



1952年、横浜市生まれ 神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で、営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。またNTT コミュニケーションズの営業所長に就任時には、最下位の拠点を預かったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には“3カ月連続全国第1位”を達成。

- 日 時 : 平成29年7月11日(火) 13:30~15:30
- 会 場 : 焼津文化会館3階
- 参加費 : 藤枝法人会会員様/無料・会員以外の方/1,000円(当日頂きます。)
- お問合せ : 公益社団法人 藤枝法人会 ☎. 054-643-8410

※定員100名。定員になり次第締め切らせていただきますのでお早めにお申込み下さい。尚、お申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致します。

キリトリ不要

(公社)藤枝法人会行き

FAX. 645-1310

切. 7/5

<営業セミナー受講申込書 (7/11開催)>

会社名 _____

TEL. _____

FAX. _____

<氏名>

<氏名>

※お申込者多数の場合は、法人会事務局までご相談ください。