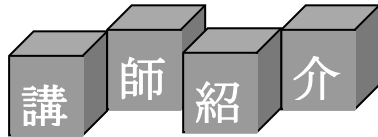


～消費税軽減税率導入、価格転嫁対策に備えて営業力を強化～

極度の「あがり症」だった営業マンが 独自の手法で全国トップクラスの成績を獲得！

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は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。



「ちいさな会社」の経営コンサルタント

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。

- 《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

■日 時 平成29年12月21日(木) 14:00～16:00

■場 所 浜松商工会議所 10階C会議室

■受講料 無 料

■定 員 50名(先着順)

■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。

■お問合せ **浜松商工会議所 経営支援課**

〒432-8501 浜松市中区東伊場2-7-1

TEL053-452-1115 FAX053-452-6685

「トップ営業が隠したがる『最強の説明力』」(12/21)受講申込書

浜松商工会議所 行 ⇒ FAX:053-452-6685

事業所名		TEL	
住 所		FAX	
参加者名		参加者名	

※ご記入いただいた内容は、当事業の参加者把握のために利用する他、事務連絡や関連事業の情報提供のために利用することがありますが、第三者に公開するものではありません。