

「不景気だから売れない」という嘘。

受講  
無料

売りつけ販売でお客様は逃げていませんか？

# 営業力・販売力強化セミナー

**お客様はあなたの商品のことなど聞きたくはありません。**

お客様はいったい何を期待しているのか？それは自分自身の話を聞いて欲しいという欲求。人は人の話を聞きたいのではなく、自分の話を話したい生き物なのです。

売る側が商品知識を勉強すればするほど、自分の知識を人に伝えたくなくなり、どんどん売れなくなっていく。一方的に相手に伝えるだけではなかなか売上に結びつけることができないのです。

本セミナーでは、伝えるテクニック以上に、感じるテクニック、聴くテクニックに重点を置き、現代のお客様にあった営業スタイルへの変革を促すセミナーとなっています。

日時

2017年 **8月3日** (木)  
14時00分～16時00分

場所

会津若松商工会議所 大会議室

定員

**50名**(定員になり次第締め切ります)

講師

ジャイロ総合コンサルティング(株)  
セミナー事業部長 **渋谷雄大氏**

▶セミナーの内容・講師プロフィール等は、裏面をご覧ください。

※裏面の申込書またはお電話にて7月31日(月)までにお申し込みください。

主催：会津若松商工会議所・中小企業相談所  
〒965-0816 会津若松市南千石町 6-5  
Tel 0242-27-1212 Fax 0242-27-1207

「悪魔の営業・天使の営業」

# 「悪魔の営業・天使の営業」 営業力・販売力強化セミナー

## セミナーの主な内容

- ・ 2つの顧客の頼み方を理解せよ！
- ・ 営業を成功に導く質問手法
- ・ 悪魔の営業と天使の営業
- ・ セールスからマーケティングへ
- ・ すぐ使える売上を安定化させるコツ
- ・ ラクな企業へ仕事は回る→既存顧客へのアプローチは？
- ・ 成約を増やす営業ツール作成の極意
- ・ 売れる営業と売れない営業の共通項
- ・ 商品にフォーカスしない！
- ・ なぜあなたの問題解決型営業は成功しないのか？
- ・ 2つの感情で営業コントロールする

【講師】 ジャイロ総合コンサルティング(株) セミナー事業部長 **渋谷 雄大** 氏

### 〈プロフィール〉

神奈川県大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。その後、サプリメント専門チェーン事業部門の責任者として、ショッピングセンター・百貨店などへの出店戦略をはじめとして、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受け多店舗展開を達成する。その後、自然派化粧品会社で生涯顧客化、ファン育成の実践ノウハウを獲得し、退職後、WEBを活用したプロモーションを実践。営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、W e bコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超える人気講師である。

【資格】 中小企業診断士



FAX 0242-27-1207 会津若松商工会議所 増井 行

平成 年 月 日

「悪魔の営業・天使の営業」営業力・販売力強化セミナー 受講申込書  
【8月3日 14:00~16:00開催】

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者名			