

～商売は、お客様に好かれないと始まらない～

現役営業マン
講師が
伝授します!

お客様の心をつかむ!

『相手との合わせ方』



商談力をセンスアップして売上もアップ!

世界経済の先行き不安、消費税率の引き上げなど中小企業にとって今、いかに売上げを増やし、利益を確保していくかが経営課題です。本セミナーでは、新規客・リピート客を獲得し売上げを上げていく為に相手との良い関係を築く「ペーシング」スキルを事例・実習を交えながら学びます。お客様から、「あなたとは話が合うね」「あなたとは気が合うね」と言われ、商談が楽しく進むコミュニケーション術を身に付けられるセミナーですので、営業担当者はもちろん、接客担当者・経営者のかたも奮ってご参加ください。

受講料
無 料

日 時

平成28年

10月5日 水

14:00～17:00

会 場

長野商工会議所
会議室

長野市七瀬中町276

※駐車場に限りがございますので、公共交通機関をご利用くださいますよう、お願いいたします。

内 容

人間関係づくりの『ペーシング力』

- よい人間関係を築くコミュニケーションの心得
- 共感を広げるNLP理論の良い関係づくりの法
- 商談の進め方・商談技術の強化法等

講 師

にしむら ふみ ひと
西村 文彦氏

にしむらセールス&
ヒューマン研究所 所長

講師略歴



大阪府豊中市に生まれる。東芝情報機器(株)にて、オフィスコンピュータの直販、OA機器のルートセールスを行う。その後、自社及び全国版社の営業担当者にセールスを指導。後に、インサイトラーニング社にて、営業推進実務および研修インストラクターを担当。2000年に「にしむらセールス&ヒューマン研究所」を設立。現役営業マン講師として受講者と同じ視点で営業教育を行っている。

定 員

30名(定員になり次第締め切ります)

申込方法

下記申込書に必要事項を記入の上、FAXにてお申込みください。 担当:市瀬、嶋田、長田

お問合せ先

長野商工会議所 消費税軽減税率窓口相談等事業
TEL:026-227-2428 FAX:026-227-2758

(切らずにそのままお送り下さい)

長野商工会議所 行 (FAX:026-227-2758)

10/5 お客様の心をつかむ!『相手との合わせ方』セミナー申込書

平成 28 年 月 日

事業所名		業 種	
所在地		当所会員 ・ 非会員	
T E L		F A X	
受講者名		受講者名	
受講者名		受講者名	

- ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、事業記録作成のために利用することがあります。
- 当所から連絡がない限り、受講可能です。
- 諸般の事情により止むを得ず中止または延期となる場合があります。