

ロペタ、あがり症、営業未経験者でも、これならすぐ出来る!

実践!

売れる感動営業術

人前でいざ喋ろうとしてもロペタやあがり症が原因で思うように相手へ上手く伝わらない…、そんな経験がある方、また、これから営業を始めるにあたり不安を持っている方には必聴のセミナーです。本セミナーでは、お客様が営業マンに期待していることは何なのか? なぜお客様が営業マンから商品を買ってくれるのか? という共感ポイントを中心に、営業に役立つテクニックをお教え致します。本セミナーで、感動営業術を身につけましょう!

平成31年2月19日(開場 13:30~) 14:00~16:00

会場 ホテル メトロポリタン長野 3F 浅間 駐車場は混み合います。公共交通機関をご利用ください。

受講料 1名につき 1,080円(会員) 3,240円(非会員) (税込)

定員 70名 (定員になり次第、締切)

申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはTELにて、お申込みください。

振込先
八十二銀行七瀬支店 普通口座 289310 長野商工会議所講習会
ゆうちょ銀行 11140-16540641 長野商工会議所
※振込手数料はご負担いただきますようお願い致します。

主な講座内容



- 営業に役立つ恋愛プロセスの共通点とは?
- 売れる人、モテる人の共通点
- 売り込まずに営業する販促ツールの使い方
- お客様が共感してくれるポイントとは?
- 仕事を受注する3つの方法
- 新規案件を獲得する2つの手段
- 名刺の本当の力とは? ~販売促進の導線を作る~
- 顧客から共感・感動を得るために
必要な事など

講師 ソウルプロダクツ代表



なかの 貴史 氏

1966年大阪市鶴見区出身、大手機械メーカーの子会社で、素人集団だったデザイン部を社内成長No.1に育て、部内の専属営業を抜きトップの売上を上げる。その後、上京し、「コネ無し、金無し、仕事無し」の状態で起業。家のローンとゼロ歳の子供を抱えながら、無収入のどん底で暗中模索の結果「言霊名刺」を発明しビジネスを軌道に乗せる。

お問い合わせ / 長野商工会議所 中小企業相談所 〒380-0904 長野市七瀬中町276 TEL 227-2428 担当: 小口

FAX 026-227-2758 長野商工会議所 行

平成31年 月 日

2/19 売れる感動営業術 受講申込書

事業所名	業種	・会員 ・非会員 ※いずれかに○印をしてください。
所在地	TEL	
	FAX	受講料振込日
フリガナ参加者名	フリガナ参加者名	月 日 (申込日から3日以内に) お願いいたします。

*本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては本セミナー開催における本人確認、参加者申込書作成及びセミナーに関する連絡の目的のみ使用いたします。
*当所から連絡がない限り、受講可能ですので、当日は直接会場へお越しください。 *天候、交通ダイヤの乱れ、諸般の事情により中止又は延期となる場合があります。その場合、返金はいたしませんのでご了承ください。 *お申込後の返金には基本的に応じかねますので、ご了承ください。