

【営業力強化セミナー】 時代の流れを先取りして売上アップ!

成約率 80%の元・トップセールスマンが語る!

『好成績をあげる営業パーソンになる方法』

～アフターコロナの営業スタイルとは…With コロナ時代に取り組むべき営業活動～

情報やモノがあふれる時代、自社の商品やサービスを売り込むことは容易ではありません。

新型コロナウイルスの感染拡大は、営業活動や企業業績に大きな影響を与えました。コロナ以前の営業スタイルにこだわると、業績回復が困難になる可能性は高く、なにより今後もコロナのような感染症や災害はおこり続けます。

この厳しい時代にいかにお客様に好かれて売れる営業パーソンを育てられるか、そしてそのために何が必要なのか…。

成約率8割の元トップセールスマンが、新規客・リピート客を獲得し、売上を上げていくためにアフターコロナに業績アップできる営業スタイル、相手との良い関係を築く商談交渉術をわかりやすく解説します。



日時

令和5年 2月22日 (水) 14:00～16:00

会場

長野商工会議所 5階会議室

※駐車場はございません。(公共機関をご利用願います。)

参加費

会員：2,200円(税込)・非会員：4,400円(税込)

※受講料の返金はできません。

定員

30名(定員になり次第締め切ります。)

講師紹介



サクセスプロデューサー/能力開花コーチ
(株)丸大コンサルティングファーム代表取締役

あらふね ともゆき

荒船 知之 氏

【主な講座内容】

- ◆ 商談力が向上すれば売上が伸びる
- ◆ 信頼関係を構築するためには
- ◆ 商談の核となる要素は3つ
- ◆ ヒアリング力を磨く
- ◆ 非対面営業と対面営業の違い
- ◆ オンライン商談の基本・ポイント
- ◆ 成約率を大幅にアップさせる提案手法
 - ・提案のポイント&効果を発揮するテクニック!
 - ・反論への対処法
- ◆ クロージング

- 参加者はマスク着用、アルコール消毒にご協力をお願いします
- 当日に発熱や咳が出る方はご参加をお控え下さい。

大学卒業後、日立製作所に入社。法人営業において2年目より部門トップクラスの業績を継続。その後、保険セールスに転職後、新人で初めて最高ランクのゴールドプライズを受賞。翌年、当時最速で支部長職に就任し、意識改革の強化により二つの支部を再生させる。チーフトレーナーとして従事している時に、他生命保険会社より管理職としてヘッドハンティングされる。組織運営や営業に、心理学的根拠や再現性のあるスキルを取り入れるため、実践的な心理学と言われるNLP(神経言語プログラミング)を学び、現在、企業・組織の発展や個人の才能開花を目的に、NLPを基にしたマネジメント研修や営業研修を行っている。

申込方法・申込先

主催：長野商工会議所

・事前にお電話にて定員の空き状況をご確認の上、

①下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお申込みください。

②右記二次元コードまたは長野商工会議所 web サイト(セミナー・講習会)の専用フォームからお申込みください。

・受講料は、申込み後5日以内に下記口座へお振込みください(振込手数料は貴社にてご負担ください)。

【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



令和5年2月22日(水) 「営業力強化セミナー」 参加申込書 (切り取らずに、このまま送信願います。)

FAX 026-227-2758

※会員・非会員のどちらかを○で囲んでください。 ※業種は○で囲んでください。

長野商工会議所 行

事業所名				会員 ・ 非会員	受講者氏名		歳
所在地							歳
業 種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他						歳
T E L		F A X					歳

※1 ご記入いただいた個人情報は、当商工会議所からの各種連絡、情報提供、資料作成以外には使用いたしません

※2 新型コロナウイルス感染症拡大防止として、消毒や換気、受講者様の座席の間隔を保つ等、時世に配慮して実施いたします。