

目的意識を高め成果を出す営業を目指してステップアップ

# 営業力強化セミナー



## 期待できる効果



- ✓ 雑談をする際のお勧めのテーマがわかる。
- ✓ 相手の反応を大きく変えるポイントがわかる。
- ✓ アプローチの角度を変えられるようになる。
- ✓ 課題と現状の整理方法のポイントがわかる。
- ✓ 営業が知っておくべき「価値と価格」がわかる。

## 講師

コーピングデザイン 代表

かすや こうすけ  
**粕谷 幸佑氏**

大学卒業後、自動車関連会社、社会保険労務士事務所を経てメンタルヘルス支援会社へ転職。様々なマーケットに対して、健康やメンタルヘルスに関するサービスの提案営業を行う。現在は研修講師として独立し、様々な団体に対してこれまでの経験を活かした幅広い研修を実施。また、AHCグループ株式会社の就労移行支援事業所にてカウンセリングにも従事。



開催日 ▶ **2月27日(火)**

時間 ▶ **14:00 ~ 16:00**

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。

受講料 ▶ **会員2,200円(消費税額:200円)**

▶ **非会員4,400円(消費税額:400円)**

※税込、適用税率10%

長野商工会議所 登録番号:T5100005001755

※お支払いいただいた受講料はお返しできませんので、予めご了承ください。

定員 ▶ **30名** ※定員になり次第、締め切らせていただきます。

●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

営業力はその会社の業績を左右することから、益々現場担当者の力量が問われます。とりわけ、お客様との信頼関係に基づく折衝、交渉力はその成果の良し悪しを決めます。本セミナーでは、**訴求力(セールストーク)の基本を活かした折衝、交渉の進め方を学び身につけることを目的とします。是非この機会に御参加ください。**

## 講座内容



1. もう困らない雑談
2. 営業において必ずやるべきたった一つのこと
3. ヒアリングの順番変更とストーリーの共有
4. 確認事項とクロージング



お問い合わせ / 長野商工会議所 中小企業支援センター(担当:藤沢、小林) **Tel026-227-2428**

FAX 026-227-2758

長野商工会議所 行き

**営業力強化セミナー参加申込書**

申込日 / 令和6年 月 日

事業所名	会員・非会員	所在地	
TEL		e-mail	
受講者氏名①		受講者氏名②	

※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、参加者名簿作成及びセミナーに関する連絡の目的にのみ使用いたします。