

劇的に売上を伸ばす「心の営業」

～売れない時こそ変革のチャンス！～

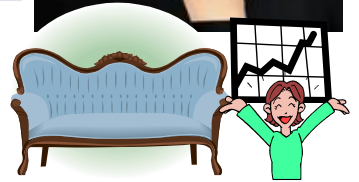
引っ込み思案の専業主婦がある日突然飛び込みセールスになり、最初はまったく売れず、毎日泣いて過ごしていた。しかし、営業成績ビリから突然トップセールスに。それはあることがきっかけだった……

■日時 平成27年10月7日（水）午後2時から4時まで

■会場 大宮ソニックシティ 4階市民ホール 定員70名

【講演概要】

1. 未経験で営業職になってからトップの売上を出すまで
2. 「心の営業」とは？
 - ◆従来型の営業法ではもう売れない◆営業／販売のプロに欠かせない条件
 - ◆ビジネスの大前提 ◆意識の三層構造
3. 「心の営業」のポイント
 - ◆出会った瞬間に10倍心を開かせる方法
 - ◆短時間で商談のまとまる信頼関係の作り方 ◆提案型営業の極意 他



【講師】

株式会社クラスモア 代表取締役社長

坂本 玖實子（さかもと くみこ）氏

【講師プロフィール】

1992年 株式会社エイボンに入社。飛び込み訪問販売でトップクラスの成績を上げる。1995年 IDC大塚家具有明本社ショールームに週二日勤務のパートとして入社。1日に3,200万円を売上げ、全店トップを記録。社内唯一のインテリアデザイナーに任命され、最重要顧客を担当する。パート社員から初の正社員となり、本社人材開発部研修課長に昇進。幹部社員をはじめ、全店1,800名の社員育成研修に携わる。2008年 IDC大塚家具を円満退社後、株式会社クラスモアを設立。現在に至る。

■参加費 ぶぎん経営者クラブ 及び サクセスクラブ会員 無料 会員以外の方 5千円

■お申込 「参加申込書」に必要事項をご記入のうえ、切り取らずそのままFAXにてお申し込みください。お申込受付後、受講票をお送りいたします。先着順で定員になり次第締め切りとさせていただきますので、ご了承ください。

《お問い合わせ》 ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部(担当：鈴木)TEL048-647-8484

ぶぎん地域経済研究所 宛

FAX (フリーダイヤル) 0120-54-6340

10月7日 経営セミナー「劇的に売り上げを伸ばす『心の営業』」

参加申込書

貴社名				ご参加者	氏名	役職
ご住所	〒					
連絡ご担当者	部署	ご担当者	電話			
お取引店	支店	会員番号				

ご記入いただきましたお申し込み情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡だけに使用させていただきます。