

新規客開拓セールスパワー向上セミナー

《受講のお勧め》

企業の《要》である「新規開拓の強化」は、企業の維持・発展のために営業担当者が常に直面する最重要課題です。営業担当者が“やる気と行動力”で新規客を見つけ、顧客のリピートを促してアプローチを行い、人間関係を高めて提案するためのニーズを知り、実績に結び付けることが切実に求められています。今回は、営業担当の管理者から新任営業マンまで幅広く学んでいただけるセミナーです。この機会に多数の方がご参加されますようご案内いたします。



- 対象 営業担当者・管理者（業種は問いません）
- 日時 平成27年6月4日(木) 13:30～16:30
- 会場 大宮ソニックシティビル9階 905会議室 **定員 40名**
- 講師 にしむらセールス&ヒューマン研究所 **西村 文彦 氏**
- 参加費 **ぶぎん経営者クラブ・サクセスクラブ会員 5,000円**
会員以外の方 10,000円

■講師略歴

青山学院大学卒業後、東芝情報機器㈱に入社。営業推進本部にて、同社および全国の販売店の営業担当者にセールスを指導。その後、インサイトラーニング(株)にて営業推進実務・研修インストラクターを担当。2000年6月に独立、心理学や人間関係論を駆使した実践的な指導を行っている。

- 内 容
1. 新規開拓のセールス、営業担当者のやる気と営業行動の基本
 - ①営業担当者の使命、②新規開拓の必要性、③紹介販売の心得、④行動管理
 2. 新規開拓のアプローチ、自己の価値力の伝え方と人間関係の作り方
 - ①関心を示す、②自己の強みを伝える、③新規客はプロフィール法④再訪問客にはアンカリング法⑤電話アポ取り法と話法
 3. 新規開拓の目的、情報収集の仕方と傾聴術
 - ①情報収集の仕方、②お客様のニーズを知る、③聞き方5大ルール

■申込み

- ①下の「参加申込書」に記入のうえ、切らずにこのまま、FAXにてお申し込みください。受付後、受講票・参加費振込用紙をお送りいたします。受講料は開催日の3日前までにお振込みください。
- ②開催当日のキャンセルは参加費の払い戻しはいたしませんので、都合のつかない場合は代理の方のご参加をお願いいたします。

《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 ごようはむさしの

「新規客開拓セールスパワー向上セミナー」（6/4）参加申込書

貴社名				ご 参 加 者
ご住所	〒			
連絡ご担当者	部署	氏名	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。