

法人営業の基本スキルや、反論抵抗の対処法を学ぶ！

営業力向上 セミナー

日時

令和元年12月2日(月)

18:30~20:30 (受付開始 18:15~)

会場

吹田商工会議所3階 大会議室

阪急「吹田駅」西改札口徒歩1分
※裏面の地図をご覧ください

申込

吹田市役所 地域経済振興室まで
※詳細は裏面をご覧ください

《締切》

12月2日(月) ※先着50名

自社商品をプレゼンするためには、まず取引をしたい相手と良好な関係をつくる必要があります。本セミナーでは、ワークを行いながらそのためのスキルを学びます。

さらに、プレゼンにこぎつけた際に、相手側からの「少し検討させてください」「上司に相談します」という反論抵抗を出さないようにする工夫や、反論抵抗が出てしまった場合の対処法を身に付けることで、きっと明日からの営業活動が楽しみになること間違いなしです！

《セミナー内容》

1 営業の基本スキルとは？

- ・まずは、営業という業務を振り返ってみよう
- ・営業活動の「商談」まで
- ・入り口はリレーション
- ・リレーション営業→ソリューション営業へ

2 営業活動におけるプレゼンとは？

- ・プレゼンにおける反論抵抗への対処
- ・反論抵抗を出さない様にするには？
- ・出てしまった反論抵抗への対処

無料参加



【講師】(株)営業会議 代表取締役 野口 明美 氏

大阪府中学校の講師を経て株式会社リクルート 就職情報誌事業部で女性営業部隊の営業リーダーとして、営業マネジメントをこなす傍ら、企業研修トレーナーとしての実績を積む。

研修会社専務取締役を経て、平成12年8月 有限会社 営業会議設立、代表取締役社長に就任、平成18年5月 株式会社 営業会議に組織変更し現在に至る。

指導分野は 営業スキル・管理職能力・コミュニケーション・マナー・目標面談・営業コンサルティング
特に現場に即した営業指導、営業マネジメントには多くの実績と定評がある。

著書は『営業力の磨き方』

お問合せ

吹田市役所 地域経済振興室 (企業振興・融資担当)

TEL 06-6384-1356 FAX 06-6384-1292

主催/吹田市 後援/吹田商工会議所