

2万人の対面営業コミュニケーションで磨き上げた“雑談術”

ビジネスパーソンのための
仕事で使える

～受注増につながる雑談力を高め、消費増税時代を勝ち抜く～

本セミナーでは、営業時における「雑談術」の技術に着目し、ビジネスにつながる雑談術を高めることで営業成績を伸ばすための営業メソッドについて学ぶ機会とします。雑談を通じて、お客様に興味を持っていただき、売り上げにつながる方法をその場で体験し、翌日からすぐに使えるセール技術を営業マンの方々に身につけて頂きます。

皆様のご参加をお待ちしております。

講座内容

1. 雑談上手になる人の心構え
2. 相手に会う前にやっておきたいこと
3. タイプ別コミュニケーション術
4. 準備なしでもできる4つの雑談術
5. 短時間で簡潔に伝える商品説明
6. 話が長く質問・続かない質問
7. 次につながる雑談術

講師 リフレッシュ
コミュニケーション
代表

吉田 幸弘 氏



大学卒業後、旅行代理店・学校法人・外資系専門商社・広告会社の4社にて営業及び営業マネージャーを経験。いずれの会社においても、入賞したものの、降格人事なども経験。「エリートではない痛みのあるマネージャー・営業マン」をモットーに、コーチング及び独自のコミュニケーションデザイン術をもとにした営業職・管理職の研修を実施。

■日 時 平成29年 1月19日(木) 14:00～16:00

■場 所 徳島グランヴィリオホテル(徳島市万代町3-5-1)

■受講料 無料

■定 員 30名(先着順に受付します)

(定員超過の場合のみ事務局からご連絡させていただきます。)

■お問合せ 徳島商工会議所 経営支援部 TEL 088-653-3211

お申込方法 ※1月13日(金)まで

申込書にもれなくご記入の上

FAX 088-623-8504

まで送信してください

本文に申込書の記入項目をもれなくご記入の上

E-mail keieishien@tokushimacci.or.jp

まで送信してください

【仕事で使える雑談術 参加申込書】

事業所名		業種	
所在地		TEL	
受講者氏名	①	②	

※ご記入いただいた情報は、主催団体からの各種連絡、情報提供のために利用することがあります。