

Amazonランキングセールス・営業部門1位獲得!!

『主導権を握る最強のセールストーク』

～誰でも8ステップで9割とれる～

そもそも営業においては、頭に浮かんだことをただそのまま話していても決してお客さまの心を動かすことはできません。なぜならば商談の進め方には**守るべきルール（順番）**があるからです。本セミナーでは私自身が、三千名を超えるお客さまとの商談から学んだ事実から**“そもそも高確率営業とはどう展開していくべきか”**という**営業力の根幹**となるものをお伝えします。参加者の皆様に売れる営業トークを構築する方法をお伝えできることを楽しみにしております。

講演内容

- なぜ多くの営業が思うような結果とならないか
- 売れる**営業マンになるために知っておくべきこと
- 9割売れてしまう8ステップ**のセールストーク
- 商談を有利に進めるために必要な3つのこと
- 高い営業力を発揮するための2つの鉄則



Accept (アクセプト) 代表 トップセールス育成塾 塾長

赤嶺 哲也 氏 (あかみね てつや)

東京理科大学卒業。化成品業界大手企業の研究職を日本で5年経験した後、最年少で米国事業所統括責任者へ。帰国後教育系企業で独自の営業スタイルを確立。**3,000名を超える**お客さまへ通算**クロージング率75.4%**を達成。その後、営業に悩むより多くの企業や営業マンに広く伝えていくために独立。現在は営業コンサルティング、セミナー講師など幅広く活躍中。

■日 時 平成26年 **10月21日(火)** 14:00~16:00

■場 所 サンシャイン徳島アネックス (徳島市南出来島町2-9)

■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。)

■申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはMailにて、お申し込み下さい。

■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

※10月17日(金)必着

申込書にもれなくご記入の上

本文に申込書の記入項目をみれなくご記入の上

FAX 088-623-8504

または

E-mail keieishien@tokushimacci.or.jp

まで送信してください

まで送信してください

【参加申込書】

事業所	事業所名		参加者氏名	所属部署・役職
	所在地			
	TEL			
	業 種			

※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。