

# 実践！売れる感動営業術

～口ベタ、あがり症、営業未経験者でも、これならすぐ出来る！～

人前でいざ喋ろうとしても口ベタやあがり症が原因で思うように相手へ上手く伝わらない…、そんな経験を現在している方、またこれから営業を始めるにあたり不安を持っている方には必聴セミナーです。本セミナーでは、「実践！売れる感動営業術」と題し、まず売れる人の共通点を知って頂き、さらにお客様が営業マンに期待していることは何なのか？なぜお客様が営業マンから商品を買ってくれるのか？という共感ポイント等を中心に、営業に役立つテクニックをお教え致します。本セミナーに参加し、感動営業術を身につけましょう！皆様のご参加、お待ちしております。

## 主な講座内容

- ◎営業に役立つ恋愛プロセスの共通点とは？
- ◎売れる人、モテる人の共通点
- ◎売り込まずに営業する販促ツールの使い方
- ◎お客様が共感してくれるポイントとは？
- ◎売るのではなく、買っていただく接客
- ◎お客様を喜ばせる「聞く」技術
- ◎お客様の「買いたい」を引き出す「問う」技術
- ◎仕事を受注する3つの方法
- ◎営業に役立つ道具の数々
- ◎新規案件を獲得する2つの手段
- ◎名刺の本当の力とは？～販売促進の導線を作る～
- ◎顧客から共感・感動を得るために必要な事 など



## 講師

ソウルプロダクツ  
代表

なかの たかし

中野 貴史 氏

1966年大阪市鶴見区出身。大手機械メーカーの子会社で、素人集団だったデザイン部を社内成長 No.1 に育て、部内の専属営業を抜きトップの売上を上げる。その後、上京し、「コネ無し、金無し、仕事無し」の状態で起業。家のローンとゼロ歳の子供を抱えながら、無収入のどん底で暗中模索の結果「言霊名刺」を發明しビジネスを軌道に乗せる。

■日 時 平成28年**9月8日(木) 14:00~16:00**

■場 所 徳島商工会議所 3階会議室 (徳島市南末広町5番8-8号)

※近隣店舗の駐車場への無断駐車は絶対にされないようよろしくお願いいたします。

■受講料 1名につき 1,000円(税込) ※当日ご持参ください。

■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

※9月2日(金)必着

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

または E-mail **keieishien@tokushimacci.or.jp**

まで送信してください

## 【参加申込書】

※参加者多数の場合は本紙をコピーしてお使いください。何名でも参加可能。

事業所名		所在地	
T E L		F A X	
参加者名①		参加者名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。  
※当事業は、徳島市から事業委託(中小企業社員人材育成事業)され徳島商工会議所が実施しています。