

営業のイメージを変える

令和2年
(2020年)

2/5 水

13:30 ~ 16:30

トップ営業マンを育成してきたプロから学ぶ！

気合と根性、足で稼ぐ営業はもはや過去の産物です。トップ営業マンは無理のない商談の運び方、パターンを知っています。彼らが実践する顧客心理に基づいた営業のプロセスについて伝授します。あなたの営業のイメージが変われば結果も必ず変わります！

プログラム

- 1 営業とはどういう仕事か
- 2 人はなぜ買うのか。人間の基本的欲求を知る
- 3 顧客のニーズを聞くことの落とし穴
- 4 セールスプロセスの起・承・転・結
- 5 顧客の「No」を「Yes」に変える応酬話法
- 6 クロージングの本当の意味
(質疑応答・個別相談)

講師プロフィール

堀岡 伸司 氏

大学卒業後、証券会社で営業を経験したのち、ブルテンショナル生命保険にスカウト。保険の営業職として連続で社内表彰、MDRT会員取得。その後、営業所長、支社長として採用と育成に従事。多数の優秀な営業職、マネージャーを輩出。2019年3月に独立してフリー。現在はマネジメントや営業などのサポート、および研修の講師などを務める。1961年生まれ。同志社大学経済学部卒

売れる営業の方程式

日時 令和2年 **2月5日(水)**
時間 13:30～16:30

場所 テクノプラザ愛媛 2階
一般研修室
(松山市久米窪田町 337-1)

対象 営業職
営業職マネージャー

定員 **40名** (定員になり次第締め切ります)

受講料 **5,000円**

会場マップ



※駐車場はテクノプラザ別館裏の臨時駐車場をご利用ください。

【お申込み方法】

下記の申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にてお申込み下さい。

申込締め切り 令和2年1月29日(水)

キリトリ

営業のイメージを変える「売れる営業の方程式」

事業所名			
(フリガナ) ご担当者様名		配属・肩書	
参加者			
ご住所	〒 ー (建物名) (部屋番号)		
電話番号	※日中連絡のとれる番号をご記入ください	FAX	
メールアドレス	@		

お申し込み
お問い合わせ

愛媛県職業能力開発協会

(担当：岩本・大内)

〒791-1101 愛媛県松山市久米窪田町 487-2

TEL:089-993-7301

FAX:089-993-7302