

売上アップに挑戦！！

スベらない商談力習得研修

人気の研修ふたたび開催！！



お客様に信頼される営業ノウハウを学ぶ！！

営業や販売の基本は、お客様とのコミュニケーションや対人折衝のコツをつかんで、お客様の【心の窓】を開くことによって良好な信頼関係を構築し、そして商談の成約率をあげることです。

この研修では、P&Gジャパンの元トップセールスマンの豊富な経験と実績にもとづいた講義とグループ討議をとおして営業ノウハウや商談テクニックを学びます。

《平成23年度開催研修受講者の声》

とても面白く、良く理解できた。参加者も一緒に楽しく学べました。実話を交えて話していただき、分かりやすかった。小森先生のお話が素晴らしかった。もう一度受講したい。

研修日時

平成25年11月12日(火)
9時30分～16時30分

開催会場

鳥取商工会議所ビル 大会議室
(鳥取市本町3-201)

受講定員など

先着 30名(参加費無料)

鳥取市の事業所で営業・販売に携わる若手・中堅社員を優先

- ★営業・販売職に就職を目指す求職活動中の方も参加できます
- ★参加申込が定員を超える場合は、1事業所の参加を2名以内とさせていただきます

研修テキスト

テキストとして「スベらない商談力」を進呈

申込期限

11月5日(火)までにお申込ください

主な研修内容

- ▼購買の大原則、心の窓
- ▼コミュニケーションの原則
- ▼お客様の心の窓を開く6つの話法
- ▼お客様と信頼関係を築く4つのポイント
- ▼お客様のニーズをクリエイトする
- ▼商談成立のための極意
- ▼商談成立！！効果絶大テクニック

講師

小森コンサルティングオフィス代表
こもり やすみつ

小森 康充 氏



プロフィール

P&Gジャパン、日本ロレアルなど、実力主義の外資系企業で20年間の営業キャリア・人材育成キャリアを積む。

その後、神戸学院大学客員教授に就任。

2009年、人材育成コンサルタントとして独立。

2009年3月に出版した「スベらない商談力」は、アマゾンのセールス・営業部門で売れ筋ランキング1位を獲得。

2012年に「トップセールスの段取り仕事術」、2013年10月に「リーダー3年目からの教科書」を出版。

分かりやすく実践的な指導で年間200回にのぼる講演会・研修を実施して全国で活躍中。

URL <http://www.giantkevin.com/>

お問い合わせ・申込先 鳥取市雇用促進協議会 事務局(担当:小川、野田)
〒680-8571 鳥取市尚徳町116(事務局:鳥取市役所第2庁舎1階 経済・雇用戦略課内)
TEL 0857-20-3134 FAX 0857-20-3046 E-mail tottori-koyou@city.tottori.tottori.jp

※ 参加の申込は裏面の申込用紙に必要事項を記入してFAX・郵送・E-mailにて申込みください

参加申込書
は裏面へ



売上アップに挑戦！！
スベらない商談力習得研修

お客様に信頼される営業ノウハウを学ぶ！！

日時 / 平成25年11月12日(水) 9:30～16:30

会場 / 鳥取商工会議所ビル 会議室 (鳥取市本町3-201)

※ 鳥取商工会議所、市役所本庁舎の駐車場を利用してください

(申込期限) 平成25年11月5日(火)

参加無料

【参加申込書の送付先】

FAX : 0857-20-3046

Mail tottori-koyou@city.tottori.tottori.jp

鳥取市雇用促進協議会

〒680-8571 鳥取市尚徳町116

(鳥取市役所 経済・雇用戦略課内/担当:野田)

Tel 0857-20-3134

参加申込書

鳥取市雇用促進協議会 行

申込日 平成 年 月 日

氏名 / 役職

氏名 / 役職

事業所名

《現業の概要》

住所 〒

連絡先 TEL FAX

E-mail

ご質問がありましたらお気軽にご記入ください

- ※ 上記の参加申込書に必要事項を記入のうえ、FAX・郵送・Mailにてお申し込みください
- ※ 鳥取商工会議所、市役所本庁舎の駐車場をご利用の場合は無料です
- ※ ご記入いただきましたお客様の情報は適切に管理し、本研修の運営のために使用します