

『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！～



講師

ソウルプロダクツ 代表
最強営業販促ツールデザイナー

中野 貴史 (なかの たかし) 氏

1966年生まれ、大阪市出身。デザイン会社や大手企業の子会社で販促ツールデザイナーながらトップの売上げ樹立。20年のデザイナー経験を経て上京し、コネ無し、金無し、仕事無しの上京で起業。家のローンと二人の子供を抱えながら、無収入のどん底の中で、営業しないで仕事を獲得する独自の方法を確立。その後、出版・テレビ出演を果たし、企業の販促や営業スタッフ育成の方法を伝えるため、日本中で講演やコンサルティングを行い、最近、アメリカや中国など、海外にも活躍の場を拡大中である。

日時：平成28年 **9月16日（金）**

14時00分～16時00分

◆場所：佐賀商工ビル 4階 大会議室 G

(佐賀市白山 2-1-12 佐賀商工ビル 4階)

※お車でお越しの際は、佐賀商工ビル提携駐車場をご利用下さい。提携駐車場を利用された方のみ無料駐車券を配布致します。(駐車券をご持参下さい。)

◆定員：30名(定員になり次第締め切らせて頂きます。)

◆受講料：無料

申込

方法

下記申込用紙に必要事項を記入の上、FAX又はTELにて、お申込み下さい。

佐賀商工会議所 企画・推進班(担当：小寺)
TEL0952-24-5155 FAX-0952-26-2831

【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？
- ◎お客様の本音を引き出す方法とは？
- ◎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
- ◎苦手なタイプを一瞬で攻略する方法とは？
- ◎接客の成果が決まる下準備と後フォロー
- ◎聞き上手な人が必ずやっていることとは？
- ◎顧客から共感・感動を得るために必要な事
- ◎不況に生き残るために絶対に必要なこと など

9月16日（金）開催「実践！売れる感動営業術」セミナー受講申込書 ※切り取らずにこのままFAXして下さい。

事業所名	TEL	
	FAX	
所在地	業種	
氏名		

※ご記入頂きました情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

◆佐賀商工会議所 企画・推進班(担当：小寺) ※セミナー情報はHPでもご覧頂けます。☞ <http://www.saga-cci.or.jp>

FAX送信先

☞ 0952-26-2831