

「営業力強化セミナー」開催のお知らせ



営業面だけでなく
多方面で活用できる
内容です



参加費

会員：無料
非会員：2,000円

テーマ ケーススタディ(事例研究)から学ぶ

商談前に知っておきたい お客様の意外な心理

お客様の心理を読み取り“本音”と“建前”が認識できるようになれば、商談もスムーズに進むのではないのでしょうか。信頼関係が築け、商談を成功に繋げられるポイントを“心理面”から解説していきます。営業担当の方だけでなく、経営者の皆様にも聴いておいていただきたい内容です。



【説明内容 (事例も交えて解説します)】

- 営業がうまくいかない人には、この視点が足りない!!
 - ・営業にまつわる4つの「不」
 - ・お客様と営業の認識のズレ
- お客様との認識のズレを解消する
 - ・「いつもの」トークを見直す

日時 2024/ **10/29** (火) 15:00 ~ 16:00

会場 生涯学習センター(クワイエットホール) 11F 視聴覚室
(八王子市東町5-6 ヨドバシ方面北側)
JR八王子駅北口から徒歩約5分 } いずれも建物の入口まで
京王八王子駅から徒歩約5分 }

定員 先着 **40** 名 (申込締切日: 10月25日)

講師 セールスパークン戦力化コンサルタント
トレテック 代表 久保 実 氏

1982年生。早稲田大学社会科学部卒業。複数のベンチャー企業にて営業職を経験。現在は営業会社に従事する傍ら事業を展開。商品サービスの売り方指導をはじめ、ChatGPTなど生成AI活用方法セミナーなどの講演実績も多数。



その他 【参加特典】 お客様から情報をいただける『マジックワード集』をプレゼント!!

お申し込みはこちら

八王子法人会企画「営業力強化セミナー(10/29)」参加申込書

(FAXでお申込の場合: 下記にご記入のうえ、この用紙のまま切らずにお送りください) FAX:050-3737-2192

営業力強化セミナー	会社名		申込人数 名
	所在地		
TEL	FAX		

- 電話(625-4875)やメール(hojinkai@hojinkai.or.jp)での申込も受け付けます。必要事項をお知らせ下さい。
- **パソコンからのお申込はココをクリック** <https://www.hojinkai.or.jp/seminar-registration>
- スマートフォンの場合、右側にあるQRコードからのお申込が便利です。

※本申込書にご記入いただいた個人情報等につきましては、この事業の開催に係る申込者の確認・名簿の作成・運営に関する連絡及び報告、各種セミナー等開催連絡の目的にのみ使用いたします。



事業企画: 公益社団法人 八王子法人会

【お問合せ】(公社)八王子法人会事務局 八王子市大横町 14-25 / TEL:042-625-4875