

営業の基本から、成果を上げるための
具体的なノウハウを習得できます！
人気の営業セミナーです！

(一社)福岡県中小企業経営者協会連合会

営業パーソン必須！成果を高める商談の「型」を身につける！

実践的営業セミナー



セミナーの目的・ねらい

営業で成果を出すためには、自社の商品・サービス(モノ)よりも、お客様が自社の商品やサービスを使うことによって得られる価値(コト)をきちんと伝えることが大切です。

このセミナーでは、お客様の課題を掴み、自社の商品・サービスを使うことによるメリットを感じさせる提案営業の手法と実践のポイントについて学んでいただき、提案・商談の「型」の習得を目指します。

セミナー内容

- 社会環境の変化と営業の在り方
- 提案営業の型～商談の4ステップ～
- 顧客の問題解決のために必要な考え方と技法
- 成果を上げるための事前準備
- 営業活動の振り返り
- 合意を得る交渉のコツ
- 商談時のアイスブレイクの仕方
- 商談トレーニング

開催概要

■日 時：2019年9月4日(水)、9月27日(金)
2日間コース 9:00～16:00

■場 所：福岡エルガーラ7階 会議室2
(福岡市中央区天神1-4-2)

■参加費：5,000円(税別)2日間でこの価格！！

■主催：福岡県中小企業経営者協会連合会
担当：箴島・中原

T E L 092-753-8877

【講師プロフィール】

株式会社ウイルブレイン
代表取締役会長

仙波 英幸 氏



経験豊富な指導実績！
実践的セミナーに定評があります

大学卒業後、化学メーカーに営業職として入社。入社3年目で全国営業開拓率トップ、受注額トップなどトップセールス表彰。マネージャー職を歴任。その後、経営コンサルタント会社に転じ、1997年に経営コンサルタントとして独立。企業研修では、営業職や管理職の指導に豊富な実績を持ち、分かりやすく実践的な内容には定評がある。中小企業大学校をはじめ、商工会議所など各地の機関や団体のセミナー講師としても活躍中。



生産性向上支援訓練とは、厚生労働省所管の職業能力開発施設であるポリテクセンター福岡が、地域の中小企業の生産性向上に関する課題やニーズに対応した知識・スキルを習得するために実施する公的な職業訓練です。今回、ポリテクセンター福岡から業務委託により実施するものです。

【セミナー申込書】 FAX:092-753-8870 【担当:箴島・中原】

締切: 8月8日(木) ※その後のお申し込みについてはお電話でご相談ください

会社名			
氏名		電話番号	

FAXが届きましたらお電話を差し上げます。もし電話がない場合は、お手数ですがご連絡ください。