

# 営業力パワーアップセミナー

～顧客志向に立った営業力を強化して、成果を上げよう～

顧客思考に立った営業の考え方や営業活動の仕組み・必要な知識を学ぶことによって、営業に関する基本知識を点検すると同時に、売るものは「もの」ではなく、「価値」であることを理解します。営業活動におけるコミュニケーションスキルを理解し、自信を持った営業職としてレベルアップしていきます。



期 日	内 容(一部を抜粋)
11月 7日(水) 18:30～21:00	顧客志向の営業とは ・営業活動の基本プロセスと行動計画 ・顧客志向とは 顧客は何を求めているのか?          顧客を知る、自社商品を知る
11月 8日(木) 18:30～21:00	顧客を知り、数字を理解する ・顧客の話をよく聞く(傾聴力と質問力) ・魅力(価値)を伝える(話す姿勢、伝え方) ・数字に対する意識の持ち方    すべて数字で考える (売上・時間・利益等)

会 場 **粕屋町**商工会 2階会議室

対 象 20～30代の営業担当者、営業のヒントが欲しい方、顧客ニーズを把握し対応したい方等

受講料 商工会会員お1人様3,000円、非会員お1人様6,000円(セミナー初日に申し受けます。)

講 師 澤田 知子 先生 ((有)アイビーサポート取締役)

お申込 下記受講申込書にご記入の上、**宇美町商工会 FAX 932-7563**にお申込ください。

お問合せは宇美町商工会 TEL 932-0443 まで

## <受講申込書>

(切り取らずに A4 サイズのまま送信して下さい)

平成 年 月 日

企業 所在地	〒 _____		フリガナ		
	TEL _____		企業名		
	FAX _____		代表者名		
業種		主な 取扱品		会員 区分	イ、宇美町商工会会員 ロ、非会員・一般
1. 受講者 氏名	フリガナ	役職		職種	
2. 受講者 氏名	フリガナ	役職		職種	
3. 受講者 氏名	フリガナ	役職		職種	

記載いただいた個人情報は、今後、商工会が行う諸事業の資料送付、情報提供やアンケート調査等のご案内に利用させていただく場合があります。