

主催：富山商工会議所

受講無料

信頼関係を築く営業スタッフを目指そう！

～お客様の真のニーズの見極め方～

コロナ禍では、オンラインやメールでの営業が主流でしたが、最近は、対面での営業活動が増えているようです。オンラインでの営業は、移動時間や交通費のコストダウン、非接触で安心感がありましたが、私たちは、実際に会って話すことや相手のなにげない行動から、眼に見えないモノを感じて、対応しているようです。

では、「売れる営業」スタッフの言動はどういうものなのか、お客様の心に寄り添うヒントはなにか、何を重視しているのか、ほかの営業スタッフとは、どこが違うのでしょうか。

本セミナーでは、頭で理解・心で納得、そして実践ですぐに活かせる「売れる営業」スタッフとしての知識とスキルをお持ち帰りいただきますので、ぜひご参加ください。



〈講師紹介〉中央大学法学部卒業。
三菱UFJ銀行を退行後、NTTの研修講師として延300社以上の企業研修を行ったほか、外資系人材育成会社の営業で1年目に新人一位・全国のトップ10入りしたほか、名古屋のマリオットアソシアホテルの司会者として顧客満足94.4%を達成する。2005年度に独立し、経験を生かした独自の人財育成プログラムで、多くの企業や商工会議所から高い評価を得ている。

日時 令和6年9月26日(木)13:30～16:30

会場 富山商工会議所ビル95号室

講師 株式会社アイビーエー

代表取締役 **水田 有美子 氏**

- 内容**
- ①営業の本質
 - ②口コミ、リピート、紹介が発生するメカニズム
 - ③お客様の真のニーズの見極め方
 - ④「個人の4つのニーズ」と
「法人の3つのニーズ」

定員 50名(先着順)

※担当／富山商工会議所中小企業支援部 岩井 TEL 076-423-1171

※当所には駐車場がありませんので、近隣の有料駐車場をご利用ください。



営業スタッフセミナー(9/26)		申込みFAX: 076-423-1174	
事業所名		TEL FAX	
受講者① 役職		受講者② 役職	

※ご記入いただいた内容は、当所からの各種連絡や情報収集に利用する場合があります。