

平成 26 年 9 月 12 日

和光理研インキュベーションプラザ
入居企業 各位

和光理研 IP IM 室

営業はガッツ・気合・根性ではありません。「セールスコミュニケーション」の法則を身につけて、楽しく効率的に営業し成果につなげましょう。

今回は、2013 年に全国で 6013 名が受講し、受講者の 95%が売上アップを実感したという“営業の学校”「東京はじめの一步倶楽部」の副代表田中幸征氏に、即実践できる営業ノウハウについて講演、体験型ワークのセミナーをお願いしました。ふるってご参加ください。

=====
【セミナーテーマ】「営業は、この法則・パターンが使えれば誰でもできるようになる。」

【日時】2014 年 10 月 7 日（火）14：00～16：00

*終了後、個別相談時間を設けてあります。

【場所】和光理研インキュベーションプラザ 4F 会議室

【講師】田中 幸征（たなか よしまさ）氏

【参加者数】18 名（ワーク形式の体験を行いますので、参加者数を限定します）

【参加費】無料

【参加申し込み】お名前、所属をプラザ IM 室までご連絡ください。

TEL：048-450-2041、e-mail:wrip04@wm.smrj.go.jp

=====
このセミナーでは、誰でも見込み客や商談相手の「反応が取れるセールスコミュニケーション」を法則に基づき、反復する事で出来るようになるということを楽しく体得して頂きます。

【内容】

- ・「セールスコミュニケーション」はセンス・感覚以外で身につける事ができる。
 - ・説明と伝える事の違い。
 - ・心の反応にはパターンがある。
 - ・私たちの心の反応に影響を与えた要素
 - ・これからのセールスコミュニケーション時代に 2 つの大切なこと。
 - ・話の内容より重要な事とは？
 - ・仲良くなれるが商談、契約の話しが切り出せない方に必要なこと。
- *今回の参加特典として希望者には成果を上げるためのポイントが分かる「15 項目のセールスコミュニケーション診断アドバイス」通常 1 万円/60 分をお申込み者先着 5 名様無料にて。先着で漏れた場合も 3000 円/1 名にて申し込み可能です。

【講師プロフィール】



大学卒業後、元々興味があった営業職へ。
トラスコ中山(株)に就職後、新規営業をしたいと思い退職、(株)メガネスーパー、スターティア(株)等でトップクラスの成績を上げる。その経験を活かし 2012 年 4 月、営業アドバイザー業として独立。2012 年 6 月、アドバンス福岡はじめの一步倶楽部と出会い、セールスパートナーとして「営業の学校」東京はじめの一步倶楽部の拡大に貢献。
東京・さいたままで毎月「営業の学校」はじめの一步のセミナーを開催し、参加者から高評を得ている。 以上