

# Q. いま一度、自分の営業スタイル 振り返ってみませんか？

来たれ！営業マン！  
強みが活きる

## 営業セミナー



8月5日(金) 13:00~17:00

会場：丹波市商工会 柏原支所

### < 内容 >

1. 間違えると売れない「営業の基本」
  - 営業とは？
  - 営業がすべき3つのこと
  - 営業に必要な5つの力
  - 売れている営業の8フロー
2. 自分の営業を振り返る
  - 営業上の強みと弱みの明確化
3. 売れない時代でも売れる「コミュニケーション」
  - ヒアリングが大切な理由
  - ヒアリングのコツ
4. お客様の心を掴み動かす「事例営業」
  - 事例営業とは？
  - 明日から使える自分の事例づくり
  - 事例を伝える演習

講師：日下 章子  
はたらこらぼ 代表

(株)リクルートにて、求人媒体の営業・営業リーダーを務め、新規開拓から既存顧客の売上拡大、飛び込み営業からニーズを創り出す提案型営業まで幅広い営業を行ってきた。多くのTOPセールスから営業ノウハウを学び、自身の営業や後輩育成に活用。常に上位の営業成績を維持するとともにMVPプレイヤーも育てる。2010年に人材コンサルティングとして起業。顧客は全て紹介での受注という"究極の営業手法"も注目できる講師。

はたらこらぼHP:<http://www.hatacolla.jp>

対象：若手・中堅営業担当者

参加費：無 料

定員：30名 ※定員に達し次第締切

参加申込 (FAX 82-7601)

氏名		事業所名	
営業年数	年	電話番号	
自由記載欄	(現在されている営業活動の内容や講師に尋ねたいことなど)		

お問い合わせ：丹波市商工会 第一経営支援課 (担当：細見)  
TEL：82-3476 FAX：82-7601