

お客様に愛されながら売り上げアップ！

超実践！信頼構築型 営業セミナー

～営業エキスパート養成～



日時：8月3日(木)

13:30～16:30

会場：丹波市商工会 本所 (氷上町成松 140-7 番地)

対象：若手～中堅の営業社員

お問い合わせ

丹波市商工会 第一経営支援課 中尾

TEL：82-3476 FAX：82-7601

定員：30名 募集締切 7月20日

共催 兵庫県商工会連合会

参加申込 (FAX 82-7601)

氏名		営業経験年数	年
			年
FAX		電話番号	
事業所名		業種	



お客様に愛されながら売り上げアップ！

超実践！信頼構築型営業セミナー ～営業エキスパートの養成～



必要な情報は、インターネットを通じていつでも手に入るこの時代。「賢くなったお客様」に対して、これまでの営業のやり方が通用しづらくなってきたという実感をお持ちの方もいらっしゃるかもしれません。「賢くなったお客様」に対して、旧来の「お願い営業」「御用聞き営業」は無効です。「商品の前に人間性を売れ！」という言葉も、それだけではただの根性論にすぎません。この講座では、お客様からの信頼を基盤に継続的な成長発展を目指す「信頼構築型営業」を体系的に学びながら、「明日からすぐに実行できる営業活動の変革」をアウトプットとしてご提供します。

【講師紹介】



至誠コンサルティング株式会社 代表取締役
中小企業診断士 藤井 正徳 氏

大手損害保険会社にて岡山大 4 年間の営業、東京本社で 12 年間営業支援、経営企画、販売支援等に従事してきた。現在は独立系中小企業診断士として、幅広い業界の支援実績を上げている。「売り手と買い手の埋めがたいギャップ」を解消する営業戦略をモットーに、売り上げアップ、利益向上等の目に見える結果を作り出す支援を実施している。

こんな人はおススメ！

- がんばっているけど結果が出ない…
- 今の成果は「ただのラッキー」だと思う
- 今の成績を伸ばせるかどうか不安…
- 後輩に何を教えればいいのか分からない…
- はっきりいって営業という仕事に自信がない

講義内容

1. お客様から**信頼**を得る営業社員とは？
2. 信頼営業 基本**4ステップ**とは？
3. 信頼営業 4つの**活動領域**とは？
4. 自社&自社商品の**信頼ロジック**を組み立てる
5. 明日からの営業活動を変える「**具体的な一歩**」とは？

※本講座では、一般論の座学だけではなく、**貴社の商品・サービス**の売上をあげるための具体的な行動計画やセールストークを演習で作ります。**貴社で取扱う商品・サービス**の概要がわかる**資料**（会社案内・商品カタログ・ホームページ等）があれば、ご持参くださいますようお願いいたします。