

自分を「営業に不向きな性格」と感じていませんか？

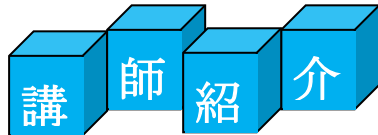
営業に向いてない！？極度の「あがり症」だった営業マンが
独自の手法で全国トップクラスの成績を獲得！

トップ営業が隠したがる「最強の説明力」

社内外を問わず、わかりやすく説明する力は、ビジネスのあらゆるシーンで求められています。あなたは、説明が十分でないため誤解・思い込みによるトラブルが発生している現実に心当たりはありませんか？そんなあなたのために、営業トークの強化ツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国トップクラスの成績を収めた講師を招き、説明力強化についてわかりやすく解説いただきます。ぜひこの機会にご参加ください。

《主な講座内容》

- ◇あなたの話はなぜ「伝わらない」のか
- ◇人は発言内容を「足し算」で聞く
- ◇基本的な「削る」ルールでここまで変わる
- ◇何を言うかよりも優先すべきポイント



「ちいさな会社」の経営コンサルタント

よしみ のりかず
吉見 範一 氏

1952年、横浜市生まれ 神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で、営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。また NTT コミュニケーションズの営業所長に就任時には、最下位の拠点を預かったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には“3カ月連続全国第1位”を達成。

■日時 平成29年11月20日(月) 13:30~16:30

■場所 高松商工会議所会館 4階 401 会議室 (高松市番町二丁目2-2)

※当会館には十分な駐車場がありませんので、満車の際は、周辺の有料駐車場をご利用ください。

■受講料 3,000円(会員企業) 6,000円(一般) [税込]

※会員企業とは、高松商工会議所または(公社)高松法人会の会員企業をいいます。

■定員 40名

■申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXでお申込みください。<インターネットからもお申込できます>

受講料は、11月14日(火)までに下記口座へお振込みいただけますようお願いいたします。振込手数料は各自ご負担ください。ご入金確認後開講日までに受講票をFAXにてご送付いたします。なお、納入いただいた受講料は、お返しいたしませんので予めご了承ください。

振込先: 百十四銀行 本店 普通預金 2950482 高松商工会議所 中小企業相談所特別会計

■お問合せ 高松商工会議所 経営支援部 高松市番町二丁目2-2

TEL: 087-825-3516 FAX: 087-825-3525

「トップセールスマンセミナー」

申込書

FAX: 087-825-3525

高松商工会議所 経営支援部 経営相談担当 行

会社名		所在地	
TEL		FAX	
参加者氏名		参加者氏名	

個人情報保護に関する法律により、ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、事業記録作成のために利用することがあります。