

平成29年度
営業スキル強化
セミナー

心理学の応用で お客様のニーズを 自在に引き出す！！

企業間競争の激化、顧客ニーズの多様化など、営業を取り巻く環境が変化
する中で、お客様の真のニーズをつかみ、さらに半歩進んだ提案が求められ
ています。

このセミナーでは、お客様との人間関係を構築し、お客様の潜在・顕在的
ニーズを掘り起こす技術、自社の商品・サービスの価値を的確に伝える技術
などについて、演習を交えながら商談に必要な基本的スキルのレベルアップ
を図り、顧客満足向上と売上向上へつなげます。

日程

平成30年 2月 13日 (火)

時間

13:30～15:30 (受付開始：13:00)

会場

瑞浪商工会議所2階 大ホール
(岐阜県瑞浪市寺河戸町1043-2)

対象

中小企業の経営者、管理者、
後継者、営業担当者等

費用

無料

内容

営業の心得
商談の進め方と基本スキル
お客様との信頼関係構築スキル

講師

宇井 克己 (株)ナレッジ・
プラクティス・コンサル
ティング 代表取締役)



<ポイント>

- ・商談を効率的に進める「商談のセットアップ
3つのポイント」
- ・「売ろう、売ろう」とするから売れない。成果を
出す営業が行っているコミュニケーションとは？
- ・お客様のニーズを自在に引き出す質問のスキル！
- ・お客様のメリットをどう伝えるかでプレゼンの
成否は変わる
- ・お客様との信頼関係を瞬時に構築する3つの力

製造業、コンサルティング会社の営業等を経て、
平成14年独立。「人を強くする」をコンセプトに、
一部上場企業から小規模企業まで幅広く、「会議
活性化」「管理職育成」「営業力強化」のコンサル
ティング・研修を行っている。会議変革支援及
びコーチング導入支援において高い評価を得てい
る。
著書：「成果を出し続けるチームは会議で何を話
し合っているか」北辰堂出版

主催：瑞浪商工会議所・中小企業大学校瀬戸校 (中小機構中部)

「お問い合わせ先」

瑞浪商工会議所 中小企業相談所 担当：宮地

岐阜県瑞浪市寺河戸町1043-2 TEL 0572-67-2222



