

買う気がなかったのに買ってしまった!! と言わせるテクニック講座

～お客様の買い物心理を上手に活用すれば、モノは売れる!～

売上を獲得するための重要な要因は「お客様目線での営業活動」です。

今回のセミナーは、買い手である「お客様」の購買行動に着目し、いかに“その気”にさせて“購入”に導くのがテーマです。

セミナーでは、消費者購買行動論の「購買意思決定プロセス」、「購買意思決定のタイプ」や「関与概念」など、私たち人間の行動原則や心理的側面に着目し、これらを用いた私の営業経験を基に、わかりやすく、かつ実践的な内容としてお伝えします。

このセミナーにより、販売・営業の基本から応用に至るまでの実践的テクニックを身に付けることが出来ます。今後の日々の営業活動において“思い描いたとおり”に展開していくことが実感でき、仕事が楽しくなり、モチベーションアップにつながります。

ぜひ、ご参加ください。

目 時 平成25年**2月21日(木) 13:30~16:30**

会 場 津商工会館1F丸之内ホール (津市丸之内29-14)

講 師 (株)ネクストステージビジネスコンサルティング 代表取締役 鈴木昂司氏

対 象 想定する参加対象者

- ① “話すことが営業だ” と思い込んでいる営業マン
- ② 営業成績が伸び悩んでいる営業マン
- ③ 営業ノウハウの幅を広げたいと思っている営業マン
- ④ 提案力が弱いと思っている営業マン
- ⑤ 営業の基本を教えたいと思っている営業マネジャー

津商工会議所の会員事業所 **無料**

受講料 ※非会員は1名につき3,000円

定 員 **50名** 先着順にて受付いたします。

申込方法 下記申込書にて**FAX (059) 228-7317**へ
2月14日までに申し込みください。

問い合わせ先 TEL (059) 228-9141 担当 森下

主 催 津商工会議所 中小企業相談所



講師紹介 鈴木昂司氏

(株)ネクストステージビジネスコンサルティング 代表取締役 (中小企業診断士)
三重県桑名市生まれ。大学卒業後、大手通信機器商社にて店頭販売や法人営業を担当。マネジャーとして職場を管理すると共に東海地区No.1の販売実績経験をもとに社内インストラクターとして後進の育成を図る。その後、独立し経営コンサルティング会社設立。接客対応研修を始め各階層研修まで幅広く行い、営業活性化や業務改善等のコンサルティングを展開。桑名市在住。

講座内容

1. 営業という仕事について

- ・ 営業の基本
- ・ 営業活動を成功させる6つのプロセス
- ・ 商談成功の必須条件

2. お客様のことを理解する

- ・ お客様と信頼関係を築く
- ・ 購買心理を理解する
- ・ 意思決定プロセスを理解する

3. 商談に成功する営業スキルを学ぶ

- ・ リスニングスキル
- ・ プレゼンテーションスキル
- ・ クロージングスキル

買う気がなかったのに買ってしまった!!と言わせるテクニック講座 参加申込書

申込日： 月 日 ※当所記入欄 受付日： 月 日 津商工会議所行 FAX (059) 228-7317

事業所名		
TEL	FAX	
業 種	○印→ 製造 ・ 建設 ・ 小売り ・ 卸売り ・ サービス() ・ その他()	
受講者名① 役職名または所属 氏名	受講者名② 役職名または所属 氏名	受講者名③ 役職名または所属 氏名