

セールスコミュニケーション・スキルアップセミナー

～自分と顧客のコミュニケーションタイプを知り、苦手克服！！～

市場環境が厳しさを増す中、順調に成績を伸ばしているセールスパーソンはいるものです。何が違うのでしょうか。書店にいけば、セールススキル等のノウハウ本は山積みになっておりますが、そのまま実践しても、多くはうまくいきません。理由は、人間は感情の動物で、人それぞれタイプが違うため、同じ対応をしても、良かったり悪かったり反応が違うからです。売れる人は、自分のコミュニケーションタイプを知り、顧客のタイプに合わせたコミュニケーションを実践しています。本セミナーにより、タイプ別に効果的なコミュニケーション法を知り、的確なニーズ把握により、新たなファンづくり顧客づくりをしましょう。多くの方々の参加をお待ちいたしております。

日時

平成24年7月19日(木)
13:30～16:30

会場

会津若松商工会議所 2階会議室
会津若松市南千石町6-5

受講料

会員3,000円 一般5,000円
※当日キャンセルの場合、受講料は返金できません。

定員

50名(定員になり次第締め切ります)

講座内容

- I. 考え方の重要性
①成果のピラミッド
- II. 効果的なセールスコミュニケーション法
①伝わるコミュニケーションの勘所
②コミュニケーションを良くするDISCとは
・自分と相手のタイプを知るポイント
- III. タイプ別攻略法
①タイプ別コミュニケーション術
②事例紹介
まとめ、質疑・応答

講師

やなぎさわ
柳澤

かずお
一夫氏



*株日本マネジメント協会

マネジメントコンサルタント

主催

会津若松商工会議所
会津若松中小企業相談所

■お申込み方法・申込先

下記申込書により7月16日(月)までに受講料を添えて、お申込みください。

会津若松商工会議所

／会津若松中小企業相談所

TEL 0242-27-1212

FAX 0242-27-1207

会津若松商工会議所企業振興課(27-1207) 田部

セールスコミュニケーション・スキルアップセミナー(7/19)申込書

事業所名			
所在地	TEL()	-	/FAX() -
受講者氏名			

※4名以上でお申込みの際は、お手数ですが、この用紙をコピーして下さい。

※本申込書に記載された個人情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供及び調査分析に使用し、本事業以外の目的には使用致しません。