

営業パーソン必見！ すぐに実践で使える営業ノウハウの極意

経営環境が今までになく厳しい時代、営業が強い企業こそが生き残りの条件と言われます。若手から中堅営業パーソンの皆様で、「思うように商談が展開しない」、「ヒアリングしてもお客様の本音が掴めない」、「決定率の高い商談スキルを身に付けたい」という方におすすめです。毎回、参加された方から「このノウハウなら明日からすぐに使える」と高い評価を頂いております。

日時：令和6年8月23日（金）14：00～16：00

講義内容 PROGRAM

会場：熊谷市立商工会館

2階大ホール（熊谷市宮町2-39）

対象：経営者、営業担当の方

定員：40名

受講料：無料

申込：下記申込書をご記入の上、FAXにてお申し込みください。

1. 営業担当者の存在価値と商談の面白さ
2. ヒアリングの山場、その1（警戒心を誘うのか、心を開くのか）
3. ヒアリングの山場、その2（潜在ニーズを探る）
4. ヒアリングの山場、その3（顕在ニーズへ育てる）
5. 売れる営業が実践している4つのポイント

講師のご紹介 INSTRUCTOR



営業コンサルタント うらがみ しゅんじ
浦上 俊司 氏

1987年、立命館大学経営学部を卒業後、リクルートグループに入社。その後、法人向け営業から個人向け営業へと視点を変え、フルコミッション（完全歩合給）セールスの世界へ転身。個人宅飛び込み訪問の奥深さを実感し、研究の結果、独自のセールスタイルを構築。全国ランキング1位を獲得後の1995年、今まで培った全ての「売れる仕組み」を公開すべく、研修講師として独立する。現在は企業向け研修（営業パーソン研修、リーダーシップ研修、モチベーションアップ研修etc.）、講演など多方面で活躍中。

熊谷商工会議所 中小企業相談所 行 FAX 048-525-7272

『営業パーソン必見！すぐに実践で使える営業ノウハウの極意』受講申込書

事業所名	(業種)		
受講者名			
所在地	TEL		
	FAX		

※ご記入いただきました個人情報は慎重に取り扱い、本セミナーの運営・管理、その他情報提供のみに使用いたします。

熊谷商工会議所 〒360-0041 埼玉県熊谷市宮町2-39 TEL:048-521-4600