

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・社外を問わず、ビジネスのあらゆるシーンでわかりやすく説明する力が求められています。ところが様々な場面で、説明が十分でないため誤解・思い込みが発生している現実には心当たりはありませんか？そこで今回は、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。



中小企業の未来を設計する企業コンサルタント

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。

- ◀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

■日 時 平成29年 10月18日(水) 18:30~20:30

■場 所 別府商工会議所 3階 大会議室 (別府市中央町7-8)

※駐車場に限りがありますので、満車の場合は、近隣の有料駐車場を各自ご利用ください。

■受講料 無料

■定 員 50名(先着順に受付します)

■申込方法 下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX または Mail にて、お申し込み下さい。

■お問合せ 別府商工会議所 中小企業相談所(梶原・首藤) TEL 0977-25-3311

お申込方法

※10月13日(金)必着

申込書にもれなくご記入の上

FAX 0977-26-2232

まで送信してください

本文に申込書の記入項目をれなくご記入の上

または E-mail webmaster@beppu-cci.or.jp

まで送信してください

【最強の説明力 参加申込書】

事業所名		参加者氏名	
所在地			所属部署・役職
TEL			
業 種			

※ご記入頂いた情報は、本講座を受講して頂く為に必要ご連絡に使用すると同時に、参加者名簿作成及び別府商工会議所からの各種情報提供に利用させていただきます。