

3/15 木 17:00~21:00

第4段

新聞やテレビで取り上げられる営業の専門家・著者が豊見城市商工会に登場!



【2009年11月、NHK放送】

平成22年の講演回数は184回。中小企業大学校・全国の商工会議所・商工会などの公的機関で販売促進のセミナーを行う専門家が「営業の極意」を伝授。

- ☑ 営業に悩みを抱えている
- ☑ 満足度を高める販売方法を知りたい
- ☑ 会社でトップ営業マンになりたい
- ☑ 社員に営業・販売のやり方を教えたい
- ☑ とにかく売れるようになりたい

そんな営業担当者・販売員・経営者に、**オススメの超実践的セミナー**です。

目からウロコの実践的手法の数々が、遂に「明かされる」

■ 講師



ジャイロ総合コンサルティング 株式会社
取締役 綿貫 有二 氏

中小企業診断士・一級販売士
著書「図解売れる営業のキホンがよ〜くわかる本」秀和システム
大手教育機関にて人材育成事業に従事し、新規事業として資格取得学校の立ち上げに参加。独自のマーケティング・営業手法により地域最大規模のスクールへと育て、全国展開への足掛かりを作る。現在は、マーケティングを中心としたコンサルティング活動や執筆活動、中小企業大学校、全国各地の商工会議所、商工会などの公的機関をはじめ、大手企業などでセミナーを中心とした講演活動を行っている。平成21年に登壇した講演回数は1年間で132回、平成22年は184回を数える。



全国で超人気の講座

セミナー内容の一部【理論と実践を融合したWメソッド】

「誰でも」飛躍的に成約率を高める！
営業・販売力強化セミナー

なぜかよく売る新人営業マンや新人販売員がいますが、実はここに営業の秘訣が隠れているのです。その秘密を具体的なストーリーでお伝えする、明日から使えるヒント満載のセミナー。全国の営業・販売担当者はもちろん、経営者に大好評です。

☆ 内容のほんの一部を少しご紹介すると・・・

- ✓ 売れる人と売れない人の違いは単純なことだった
- ✓ 売り込まなくても売れる。顧客の購買心理から見る営業販売のコツ
- ✓ 顧客の無意識に働きかける究極のコミュニケーションノウハウ
- ✓ 即実践！明日から売上を上げる具体的なテクニック・・・など

セミナー終了後、あなたの営業に対する考え方は180度変わるかも知れません。

営業力強化セミナー