

顧客ニーズを自由自在に引き出す！

営業担当者のためのコミュニケーション講座

管理職・経営者の方で御社の営業担当者に関し、こんな悩みをお持ちではありませんか？

『お客様のニーズをつかもうとせず、売ることばかりを考えている・・・』

『一生懸命商品の説明をしてくれてはいるが、顧客視点に立っていない・・・』

『お客様との人間関係を作ることが、どうも苦手のようだ・・・』

『とにかく思うような成果を出してくれない・・・』

こんな状況を放っておくと、お客様からは営業担当者のみならず御社そのものの評価を下げられてしまいます。競合企業には差を付けられてしまいます。当然、業績悪化につながってしまいます。営業担当者が、お客様視点に立たず、売ることばかりを考えていては決して望ましい成果を出し続けることはできません。営業の概念を変え、お客様のニーズを引き出し、それに対する適切な提案をするかが求められます。本講座では、そのためのスキル・ノウハウを営業担当者に学んでいただきます。

開催要領

- 開催日時 4月13日（火） 1日間3時間 13時30分～16時30分
- 開催場所 豊川商工会議所
- 受講料

会議所会員価格 1人 4,400円(税込)

但し豊川商工会議所非会員については、1人 5,720円(税込)となります。(後日納入依頼書と受講案内を送付します。4月6日(火)までの受講取消を除き、返金致しません)

講習の内容

- ① 営業とは何をすることか？～お客様にとっての営業担当者の存在価値を認識する～
- ② お客様のニーズを引き出すスキル～売ろう売ろうとするから売れない！
- ③ 競合企業の営業よりもお客様のニーズを引き出す方法
- ④ お客様との人間関係をより良くするためのコツ

講座成立

4月6日(火)までに講座受講希望者が10名に満たない場合、講座開催を中止することがあります。

申込み・問い合わせ

下記申込書に必要事項をご記入のうえ FAX 頂くか、右記の QR コードからお申込み下さい。

豊川商工会議所 中島、丸山まで TEL 0533-86-4101 FAX 0533-84-1808



豊川商工会議所 豊川職業能力開発専門学院 行き (FAX 0533-84-1808)

営業担当者のためのコミュニケーション講座 受講申込書

会社名 _____ 担当者名 _____ 従業員数 _____ 人 資本金 _____ 円
 〒 _____ Eメールアドレス _____
 所在地 _____ TEL _____ FAX _____

No.	氏名	生年月日	NO.	氏名	生年月日
1	フリガナ	S・H	3	フリガナ	S・H
	男・女			男・女	
2	フリガナ	S・H	4	フリガナ	S・H
	男・女			男・女	

※本受講申込書に記載された個人情報は、講座実施の目的にのみ使用します。