

ビジネスにおいて顧客が購入を決断する理由も、顧客を失う最大の原因も「社員」の態度にある！！

セールスに必要な不可欠な「感じのよさ」の出し方と、「売れる」立ち振る舞いの基本を学べる！！

消費税UPに負けない人材を育成する

会って7秒で好感を得るセールスマナー講習

講座概要

【目的】セールスパークソンは「どんなふうにするのか」を気にしがちですが、実際の実績は「どんな人が売れるのか」に比例しています。「顧客に好かれ、信頼される」営業活動をおこなうための、セールス心理に基づいた「会って7秒で高い好感を得るスキル」を習得します。

【対象者】新入社員、営業未経験～営業経験5年までの方、総合職・事務職（総務・経営・企画系）
※営業が初めての方にも安心してご受講頂けます！！

開催スケジュール等

上記対象者向けの講習ですが経験年数等に関わらずご参加頂けます。

開催日時	平成27年2月18日(水) 18:00～21:00(小休憩含む)	会場	津島商工会議所 3階 研修室
定員	30名 ※ 先着順で、定員になり次第締め切ります。	申込締切	平成27年2月10日(火)
受講料	無料	主催	津島商工会議所

講師紹介

株式会社サービスクリエイト 塾長 西脇 清司（にしわき・きよし）氏

1978年、名古屋市生まれ。大卒後、投資会社に入社。新入社員年度に営業トップタイトル賞を受賞。その後、上場グループ企業の企画・管理事務等を経て、2010年に創業。現在、営業・管理事務の職業訓練コース設計をはじめ、新入社員研修、中堅社員・キャリア向けビジネススキル研修、経営者向け Word・Excel・Power Point の実務活用研修等もおこなっている。セールススキル検定1級。マイクロソフト認定トレーナー。



カリキュラム・内容詳細

カリキュラム (学科・実技)	研修内容
セールス心理に基づいた信頼を得る立ち振る舞い	人に好かれる意識、好感を得る挨拶、印象が高くなる身だしなみ、顧客の心を開く笑顔の作り方、堂々とした待機の姿勢、真剣さの伝わる椅子の座り方、真心の伝わるお辞儀の仕方、スマートな名刺交換の仕方、心の在りかが分かる体の向き、誠実さの伝わる握手の仕方、信用を得るアイコンタクトの仕方

研修効果

- セールスパークソンの個性が引き出され、高い意識と好感を得るスキルが身に付きます。
- とりわけ『相手の立場を理解した上での感じの良い応対』が、いつでもできるようになります。
- 現場ですぐに使えるスキルを、即戦力で習得できます。

『会って7秒で好感を得るセールスマナー講習』参加申込書

FAX 0567-24-2805

事業所名	住所
参加者名	TEL

【お問い合わせ先】

津島商工会議所 愛知県津島市立込町4-144 TEL: 0567-28-2800 担当 石川

※受講ご希望の方は、上記申込書にご記入の上、FAXでお申し込みください。

※受講料は発行いたしませんので、お時間までに会場へお越しください。