

商談力アップセミナー

参加無料

～実践！小さな企業の商談力の高め方～

自社製品や技術を売り込む力＝「商談力」を高めるために必要なことは、流暢なセールストークが出来る力でしょうか？何度断られても通い続けるしつこさでしょうか？これらは、商談力を高めるための要素の一部に過ぎません。お客様を理解する力、お客様のお困りごとへ対応する力、分かりやすく伝える力、これが商談力の核になる3つのポイントです。

今回は「伝える力を高める」ために必要なことを明確にし、実際の商談現場で使える「ワンシート企画書」について解説の上、皆様にご作成頂く、より実践的な内容のセミナーとします。


日時
2014/7/16(水)

午後1時30分～4時50分

場所
グランメッセ熊本大会議室

上益城郡益城町福富1010 (096)286-8000

講師
**株式会社コスモ経営 代表取締役
中小企業診断士 大間清浩 氏**

1. お客様の何を知ればお客様を理解したといえるのか？
①お客様のこの情報を掴もう ②情報活用の方法を考えよう
2. お客様情報を聞き出す力を高める
①聞く力とは何か ②質問力とは何か
3. お客様のお困りごとへの対応力を高めよう
①問題の捕まえ方 ②考える力の高め方 ③解決策の作り方
4. 何を伝えるか
①伝えるのは「お客様が得られるメリット」
②お客様が知りたいことを伝える
5. 伝える力の高め方
①伝える力＝つまずに話せる力か？
②伝える力を高めるためのポイント
6. 伝えるための道具としての企画書
①ワンシート企画書の重要性
②ワンシート企画書の作り方

内容

<プロフィール>

1962年佐賀県生まれ。
長崎大学経済学部卒業後
大手宝飾メーカーにて5
年間の販売実務に携わる。
1989年より現職。



現在、主に関西の中堅・
中小のメーカー・卸を中
心としたコンサルティング
及び経営・営業・業務改善
等幅広い範囲でのセミナー、社員教育の講師を務める。

特に生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・研修との評判がある。

主催：熊本県商工会連合会