

セールス嫌い集まれ！ 高額契約をバンバン決める人が使っている 超簡単！ 魔法の質問セミナー

「売れないセールスマン」に共通していることは？！

参加
無料

2020年

開催
日時

2月6日 木

18:30～20:30

(受付開始 18:00)

会場

中野区産業振興センター3F
大会議室

カリキュラム(講義 個人ワーク グループワーク)

1. 自己紹介
2. 知ってる？あなたが知らない本当に『セールス』とは？
3. セールスをするまえに構築しておきたい2種の信頼
4. お客様がお金を出してまで本当に欲しいものって何？
5. 顧客の購買心理と買いたい気持ち
6. セールスを異常なまでに簡単にする4つの質問
7. 特長と利点
8. 試してみよう(ワーク)
9. 質疑応答

セールス嫌い集まれ！

誰も教えてくれなかったセールスの本当の意味
とテクニック！

本事業は 認定特定創業支援事業です。

詳しくは中野区ホームページ「認定特定創業支援事業」をご覧ください。



講師プロフィール

二戸 由起子

株式会社Gifted 人材育成トレーナー/集客改善アドバイザー 外資系保険会社に在職中、現場ですぐ結果を出せる人材育成トレーナー・ダイレクトマーケッターとして、新入社員から中堅社員までを指導。2014年、株式会社Giftedを設立。お金をかけずに優良な客が集まる技術を集客やセールスに悩む企業や個人事業主に伝え「すぐ行動に移せる指導」で絶大な信頼を得ている。

講演・研修実績多数。東京商工会議所 足立支部所属エキスパートバンク相談員。

共催 東京商工会議所中野支部
後援 西武信用金庫、日本政策金融公庫

2月6日 超簡単！魔法の質問セミナー

セールスが嫌いな人こそ受けてほしい！「セールス大っ嫌い、売りこむなんてもってのほか」「お客様の前で自信が持てない！」そんな人ほど、本当のセールスを知らないのです！本来営業マンは、誰かのためになりたい！世の中に貢献したい！と真剣に考えている人ほど向いている職業！某企業で営業成績を31倍にした「心の持ちようが営業結果に繋がる、誰でもできる簡単な方法」を2時間で習得して頂きます！

×営業は苦手。自分から売り込むなんてできればやりたくない

→ ○営業って実はこういうことなんだ。自分が誤解していたかも！これなら、もっと売れそう。むしろ、どんどん売りたい。

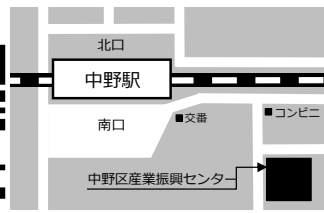
×いいものを作っていればいつか売れるはず

→ ○自分の売り方は傲慢だった・・・本当にお客様のことを考えていなかったかもしれない。もっとお客様に伝えたい！

申込受付
(お問い合わせ)

- TEL : 03-3380-6946
FAX : 下記の申込書をご利用ください。
- 産業振興センター 2F窓口
窓口へ直接お越しください。(受付時間：平日午前9時～午後5時)
- ホームページ
下記URLの申込みフォームからお申込みください。
<http://nakano-sangyoushinkou.jp>

会場：中野駅南口より徒歩5分
中野区中野2-13-14
※お越しの際は公共交通機関をご利用ください



受付期間

1月14日(火)～ 定員先着20名

ホームページ
QRコード

講座参加申込書

受付完了後に当日お持ちいただく「受講確認票」をメール又はFAXでお送りいたします。

※お申込み後3営業日以内に届かない場合はお問い合わせください。

お名前	フリガナ	
	姓	名
電話番号		
メールアドレス		
メールマガジン配信を	<input type="checkbox"/> 希望する	<input type="checkbox"/> 既にされている <input type="checkbox"/> 希望しない
FAX		
受講確認票をメールではなく FAXで希望される方		

お申込みFAX番号 03-3380-6949

【個人情報の取扱いについて】

お客様からご提供いただいた個人情報は、当社の個人情報保護方針に基づき厳重に管理するとともに、参加者登録、統計データの管理および開催についてのお問合せ以外の目的には使用いたしません。

◆個人情報に関するお問合せ先 テルウェル東日本株式会社 個人情報保護対応窓口 情報適正利用管理者 TEL : 03-5860-6801