

2万人への 対面営業 で磨き上げた コミュニケーション “雑談術”

ビジネスパーソンのための
仕事で使える

本セミナーは、会員企業の売上アップにつなげるべく、営業・接客時等における「雑談術」の技術に着目し、ビジネスにつながる雑談術を高めることで成績を伸ばすためのコミュニケーション術について学ぶセミナー(下記参照)です。雑談を通じて、お客様に興味を持っていただき、売り上げにつながる方法をその場で体験し、翌日からすぐに使えるコミュニケーション術やセール技術を身につけて頂きます。皆様のご参加をお待ちしております。

講座内容

1. 雑談上手になる人の心構え
2. 相手に会う前にやっておきたいこと
3. タイプ別コミュニケーション術
4. 準備なしでもできる4つの雑談術
5. 短時間で簡潔に伝える商品説明
6. 話が続く質問・続かない質問
7. 次につながる雑談術

【講師】

リフレッシュ
コミュニケーションズ代表
よしだ ゆきひろ
吉田 幸弘 氏

(プロフィール)

大学卒業後、旅行代理店・学校法人・外資系専門商社・広告会社の4社にて営業及び営業マネージャーを経験。いずれの会社においても、入賞したもの、降格人事なども経験。「エリートではない痛みのわかるマネージャー・営業マン」をモットーに、コーチング及び独自のコミュニケーションデザイン術をもとにした営業職・管理職の研修を実施。



《日時》 平成29年 3月17日(金)
14:00~16:00

《会場》 射水商工会議所 2階会議室
(射水市本町2-10-35)

《定員》 30名 (定員になり次第締め切ります)

《受講料》 無料

■お申込み方法

下記に必要事項をご記入頂き、FAXにてお申込み下さい。

■主催・お問い合わせ先

射水商工会議所 経営支援課 TEL:0766-84-5110

(射水商工会議所 行) FAX:0766-84-5245

事業所名		電話番号	
住所	〒		
参加者名 (複数可)			

※当会議所からの連絡がない限り受講可能ですので、当日は直接会場へお越し下さい。

※お申込みの際にいただいた情報は、本所の事業の詳細案内や事業の遂行など、本会活動のためにのみ利用させていただきます。