

小森メソッドを身につけ 営業成績をダントツアップしたい方へ

全6日 連続講座で体に叩き込むべし！

- ◇ 最も効果的に人を説得する話法が身につきます。
 - ◇ 初対面の人と信頼関係を構築するポイントが明確になります。
 - ◇ 長期的に良好な顧客との人間関係を構築する手法を身につけられます。
- 講義のみならず、ロールプレイ、ワークショップ等を盛り込んだ参加型で楽しく行い、その日から使える実践テクニックを伝授します

小森康充の実戦営業術 6日間講座

各日 午前 9:45 ~ 11:45

会場：大阪産業創造館
(地下鉄堺筋本町より徒歩)

セッション1	／	2010年 5月15日(土)
セッション2	／	5月29日(土)
セッション3	／	6月12日(土)
セッション4	／	6月26日(土)
セッション5	／	7月10日(土)
補講日	／	7月24日(土)



- セッション1： 購買の大原則、心の窓、相手の心の窓を閉じてしまう障壁（講義とワークショップ）
- セッション2： 相手の心の窓を開く効果的な話法（講義とロールプレイ）
- セッション3： 相手と信頼関係を構築する4つのポイント（講義とワークショップ）
- セッション4： 説得的話法、相手を説得するクロージングの5つのテクニック（講義とロールプレイ）
- セッション5： 反対意見の対処の方法
- 補講日： セッション1～5の中で休んだ方の補講、及び実践例発表 まとめ

サイン本1冊プレゼント。さらに**毎回、小森とのランチ会あり**（希望者のみ・実費負担）。

受講料：105,000円（税込）（5日間プラス補講1日分） 講師：小森 康充

後日銀行振り込みでのお支払いになります。

<お申込み記入事項> ご記入の上、FAXでお申し込みください

お名前		会社名（任意）	
		役職（任意）	
電話番号	TEL:	メール	
ファックス	FAX:	アドレス	
ご住所	〒	備考	

<お問合せ先> 株式会社リブウェル 担当：牧野谷（まきのや）

電話：072-807-4534 Mail: makinoya@rivewell.jp HP <http://www.rivewell.jp>

FAX 072-807-4534