

「苦勞せず売れる」営業マンに なりたいあなたへ

小森康充の「説得的商談」を習得するなら

- ✓ 最も効果的に人を説得する話法が身につける方法
- ✓ 初対面の見込み客と信頼関係を構築するポイント
- ✓ 長期的に良好な顧客との人間関係を構築する手法

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 スべらない商談力研修

<<限定8名>>

2010年1月27日(水) 午前10時~17時

会場：大阪市内



● 詳細：裏面へ

受講料：50,000円(税込) 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。

【講師プロフィール】

1962年生まれ。小森コンサルティングオフィス代表。P&G ジャパン、日本ロレアル、COACH ジャパンなど、実力主義の外資系企業で20年間の営業キャリア、人材育成キャリアを積む。その後、神戸学院大学客員教授に就任。

2008年、人材育成コンサルタントとして独立。P&G時代はつねにトップクラスの営業成績を上げ続け、当時P&Gの世界トップトレーナーのひとりであったボブ・ヘイドンよりコミュニケーションスキルとマネジメントスキルを直接学び、営業トレーナーとしても社内や得意先の人材育成に貢献。アジアパシフィック最優秀マネージャー等、数々の表彰を受ける。

また、世界No.1サクセスコーチといわれるアンソニー・ロビンズのコーチングスキルを習得。

20年間の実績が証明する卓越したスキルと世界No.1コーチングスキルをミックスした独自のスキルを確立。わかりやすく実践的な指導には定評がある。

(切り取り線)

ご記入後会場スタッフにお渡し下さい

<お申込み記入事項 FAXの場合 072-827-6526>

お名前		会社名(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)

● 詳細：裏面へ

Mail: info@rivewell.jp HP <http://www.rivewell.jp/>

小森康充 スベらない商談力研修

【受講対象】

- 営業成績をダントツに上げたい・・・
- 確率の高いクロージングをみにつけたい・・・
- 顧客が何を求めているのか知りたい・・・
- 人から好感度よく見られたい・・・
- 新規開拓に苦労している・・・
- 営業力をつけたい・・・

そんな方にお勧めです。

【期待できる効果】

- 最も効果的に人を説得する話法が身につきます
 - 営業力の強化が見込めます
 - 新規開拓に苦労しなくなることが見込めます
 - 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
-

2010年1月27日（水） 午前10時～17時（会場大阪市内）

【研修内容】

スケジュール：

- 10:00～10:20 本日の目的
 - 10:20～10:40 購買の大原則、心の窓
 - 10:40～11:00 コミュニケーションの原則
 - 11:00～12:00 相手の心の窓を開く6つの話法
 - 12:00～12:50 昼食
 - 12:50～13:20 ロールプレイ
 - 13:20～14:20 信頼関係を構築する4つのポイント
 - 14:20～15:20 説得的商談
 - ・説得的商談の5ステップ、
 - ・得意先浸透、クロージング
 - 15:20～16:00 ロールプレイ
 - 16:00～16:40 新規開拓成功事例
 - 16:40～17:00 本日のまとめ、決意表明
(休憩は随時)
-

<お問合せ先> 株式会社リブウェル 担当：牧野谷（まきのや）

Mail: info@rivewell.jp HP <http://www.rivewell.jp/>