

営業販売力強化セミナー

飛び込み営業・生涯無敗のスゴ腕セールスウーマン
営業指南書はじめ著書37冊をもつカリスマ講師が伝授

営業・販売の現場ですぐ役立つ！

初対面の1分間で 相手をその気にさせる技術

受講後に必ず意識が変わります！

トップセールスと云われる人は、お客様との初対面の一瞬に全てを集中させて、その後の商談・交渉を有利に展開しています。営業の世界で継続的に成果を上げるためにはこの初対面の1分間が「カギ」となります。

そこで本講座では、日々の販売・営業で悪戦苦闘されている方に、机上の空論ではなく、すぐに使えてすぐに結果が出る「1分間で相手を制する」秘訣について事例を交え伝授いたします。



講師

朝倉氏が主宰する「トップセールスレディ育成塾」の卒業生は2,300名超を誇る！

株式会社新規開拓 代表取締役社長

朝倉 千恵子

1962年大阪府生まれ。小学校教師等を経て、35歳で営業経験ゼロから大手研修会社に入社し年間売上ダントツ1位となる。2001年独立。03年にオフィスを東京・日比谷の帝国ホテルタワーに移転。04年株式会社新規開拓を設立。現在は丸ビルにオフィスを構え、社員教育・営業研修のコンサルタントとして全国各地を飛び回るカリスマ講師。一回の研修を受けただけですぐに結果に結びつく高い評価を得ている。【著書】『コミュニケーションの教科書』『初対面の常識』など37冊。

講座内容



I 第一印象の重要性

- ・初対面・商談を制する極意



II 礼儀・挨拶の仕方

- ・これを極めれば武器になる



III 売れる営業担当者の「ABCDの法則」

- ・売れる営業担当者が実践している法則



IV 究極の質問話法を身に付ける

- ・断り文句を上手に切り返す質問話法



V 「あなたから買いたい！」と言われるために

- ・どこで買うかよりも、誰から買いたいか



■朝倉千恵子の他のテーマ

「魅力的な女性になるために
品格と強さを身に付ける方法」

「営業部門をサポートする
営業アシスタント・事務スタッフの仕事術」 他

* セミナー90分/質疑応答30分 * 交通費は「東京駅」から

* (株)新規開拓様より、商工団体への講師派遣を当社に一任して頂きました。
講師料は商工団体のみの特典料金となっております。詳しくはお問合せください。

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com