

営業・販売力強化セミナー

# トーク技術不要・口下手でも大丈夫 売上・成約率を高める！

消費税増税に  
負けない！  
成果を上げるための  
商談スキルの  
見直し

## お客様の心をグッとつかみ 本音を引き出す

# ヒアリングセールスの極意

- ◆なかなか成果に結びつかない
- ◆提案型ビジネスをしたい
- ◆お客様から信頼を勝ち取りたい
- ◆名指して仕事が入るようにしたい

このような悩みをお持ちの方の問題解決策!!

消費税増税後は、お客様の節約志向が強まり営業の現場は苦戦を強いられます。営業・販売担当者は、どんなに厳しい市場になろうとも常に成果を出すことが求められます。

そこで本セミナーでは、商談や対面販売で成果を上げるためのスキルの見直しとして、初対面で情報がゼロのお客様からでも本音を引き出せる「ヒアリング方法」について伝授します。

### 【講座内容】

- ◆消費税軽減税率制度の概要
- ◆状況によって使い分ける3種類の聞き方
- ◆話が弾む受ける聞き方と攻める聞き方
- ◆相手の本音を自然に引き出す聞き方の方法
- ◆自分が欲しい情報を無理なく聞き出す方法
- ◆テクニック不要の簡単な聞き方の極意
- ◆聞き上手が実践しているたった1つの方法とは？
- ◆4段階の傾聴使い分けで異次元のヒアリング！

\* 120分 \* 交通費は「JR大阪駅」から

- ◆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



講師

中野 貴史

- ・ソウルプロダクツ 代表
- ・営業・販促コンサルタント
- ・ビジネス心理カウンセラー



1965年生まれ。広告や営業販促ツールのデザイナーを経て、大手機械メーカーの子会社に勤務。素人集団だったデザイン部を社内成長NO.1に育て、営業部門でトップの売上を上げる。2005年コンサルタントとして独立。現在、マーケティングや心理学理論を駆使して、各地の企業や商工団体等の販売促進や営業力強化セミナー講師として活躍中。DVD「感動ヒアリング術」。**【著書】「ロベタなあなたを救うしゃべる名刺」**

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