

売れる営業交渉術セミナー

《展示会・商談会・個別商談にも役立つ!!》

「いざという時に言葉が出ない…。」「最後の押しに力強さが欠けてしまう…。」こんな経験はありませんか？

商談交渉術は、その場の臨機応変な対応が求められるスキルだと思いませんか？

商談での成約は始まる前から決まっているとんでもない過言ではありません。つまり、前もってきちんと準備しておけば成約の可能性を高めることは可能なのです。

本セミナーでは、普段の営業活動に役立てられるだけでなく、展示会・商談会・個別商談等といった成果が欲しい場面での『自社の商品・サービスを効果的にPRする』応用手法を身に付け、手塩にかけた商品の魅力を最大限に“伝わる”ように磨き上げ販路開拓へつなげましょう!!



日時

10月26日(木)

14:00～16:00

会場

野田商工会議所
大会議室 (樺のホール5階)

受講料

無料

定員

40名

主催

野田商工会議所 中小企業相談所
TEL04-7122-3585/FAX04-7122-7185

申込み

下記受講申込書に必要事項をご記入の上、
10月23日(月)までに FAX でお申し込みください。

講師

(株)IAC 代表取締役 秋島一雄 氏 (中小企業診断士)



【講師紹介】

経営での戦略立案や営業力強化を中心としたコンサルティング及び中小企業向けのセミナーや研修を主な活動領域としている。現場目線からのアドバイスや支援実績に裏打ちされたセミナーは分かりやすく実践的と評判が高い。

現在、東京商工会議所コーディネーター、コンサルティング会社経営と中小企業大学校(海外展開支援)、産業能率大学講師としても活躍中。日本商工会議所消費税軽減税率対策窓口相談等事業実施ワーキンググループメンバー。

【講習会カリキュラム】

1. 売上を上げるために、売り方を考える
2. 交渉力を上げる！良い交渉と悪い交渉
3. 展示会・商談会に向けての段取り

平成29年10月26日(木)『消費税軽減税率対策セミナー』受講申込書

FAX 04-7122-7185 野田商工会議所 行

事業所名		参加者名	①
住所	〒		②
TEL/FAX	TEL FAX		③

