

～相手に好感をもたれるコミュニケーション力～

スベらない商談力

営業成績の向上には、コミュニケーションスキルが鍵となります。「コミュニケーション」でも重要なのが、相手の「心の窓」を開けること。その根本原理を理解し、実践すれば人間関係・営業成績は格段に向上します。

このセミナーでは、コミュニケーション力を高め、顧客・相手が満足する商談・会話の進め方を習得します。また、対人関係のストレスを減らし、仕事の生産性向上をはかり、どのような顧客・相手に対しても好感をもたれる対応力を身につけます。ぜひ、ご参加ください。

- ◆ 日 時 2月20日(月) 18:00～20:00
- ◆ 場 所 クリエイターズプラザ (東大阪市荒本北1-4-1クリエイション・コア東大阪 南館3階)
- ◆ 講 師 小森コンサルティングオフィス 代表 小森康充 氏
- ◆ 参加費 無 料

※テキストとして「スベらない商談力」(かんき出版)を進呈。

- ◆ 定 員 30名(申込先着順)
- ◆ 概 要
 - ① 購買の大原則とは？
 - ② 顧客と信頼関係を構築する3つのスキルとは？
 - ③ 顧客の心の窓を開く6つの話法



～講師紹介～ 小森コンサルティングオフィス 代表 小森康充 氏

P&Gジャパン、日本ロレアルなど、実力主義の外資系企業で20年間の営業キャリアと人事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。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。

◆◆◆お申込み・お問合せ◆◆◆◆◆ (公財)東大阪市産業創造勤労者支援機構

下記の参加申込みにご記入の上、メールまたはFAXで申し込んで下さい。

TEL : 06 - 4309 - 2301 FAX : 06 - 4309 - 2303

E-mail : seminar@hispa.biz-web.jp

事業所名／所属			
所在地			
役職／名前			
TEL		FAX	
E-mail			