

あなたから買いたい！

# 売れる営業マンの「信用力」

お客様が“欲しい！”と感じる商品・サービス、または、そこでしか買えない商品・サービスを売っているのであれば、さほど営業力は必要ありません。しかし、世にある多くの商品やサービスは、情報やモノが溢れかえり、あなたが売ろうとしても思うように売れないのが現状ではないでしょうか。このような環境の中で「売れる営業マン」とは、商品・サービスを自ら売り込む営業マンではなく、お客様が買いたい時に声がかかる営業マン、すなわち、営業マンの「信用力」がものを言います。

本研修では、お客様から信用と信頼を獲得するための“技術とノウハウ”を、講師の実体験に基づき伝授します。明日からすぐ使える実践的な内容です。

<カリキュラムの内容>

- ・ 営業マンとは価値を売る ・ 売れる営業マンの“アプローチ先” ・ 売れる営業マンの“マナーと魅せ方”
- ・ 売れる営業マンの“事前準備” ・ 売れる営業マンの“コミュニケーション術”

日 時 **11月8日(水) 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・コア南館3階)**

講 師 **ビジネスウイン株式会社 代表取締役 榊田 隆史 氏**

参加費 **無 料**

定 員 **30名(申込先着順)**

(講師プロフィール) ビジネスウイン株式会社 代表取締役、中小企業診断士

1961年生まれ。1984年大手損害保険会社入社。営業職に従事して全国ナンバー1の実績を2度残し、

最年少で営業管理職に昇進する。2008年からは関西地区にある自動車販売店の再建に参画。

保険事業部門の責任者として売上を2.5倍に伸ばし、5年連続で全国トップクラスの代理店ランクを達成する。

中小企業診断士の資格を取得し、2013年8月に独立。 現在、「見える化経営」による経営指導や

「経営幹部の人を牽引する技術」や「営業の売る技術」、「読む、考える、書く技術」等、多種多様なビジネススキルを伝授している。

著書：常識を変えた15人の売れる仕組み(ミラクルマインド出版) 中小企業診断士最強入門テキスト(成美堂出版)



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

下記の参加申込書にご記入の上、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](mailto:seminar@hispa.biz-web.jp)

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