

主催：神戸市

～提案力を高め、顧客から選ばれる企業になろう～

中小ものづくり企業提案力向上支援セミナーシリーズ

「商談力アップセミナー①」

～お客様の理解力、対応力を高める～

開催日時 平成25年1月25日(金) 15:00～17:00
会場 神戸市産業振興センター 8F 802・3会議室
(神戸市中央区東川崎町1-8-4)

参加費無料

講師 株式会社コスモ経営 代表取締役 大間 清浩 氏

経歴

長崎大学経済学部卒業後、大手宝飾メーカーにて5年の販売実務に携わる。1989年より現職。関西を基盤とし活動。現在、中堅・中小のメーカー卸を中心としたコンサルティング、及び、経営・営業・業務改善等の広い範囲でのセミナー、社員教育を精力的に行う。特に、生産財のマーケティング、営業戦略では現場に根ざした指導・研修との評判がある。資格：中小企業診断士



<主な内容>

自社製品や技術を売り込む力＝商談力を高めるために必要なことは、流暢なセールストークができる力でしょうか？何度断られても通い続けるしつこさでしょうか？

これらは、商談力を高めるための要素の一部に過ぎません。

お客様を理解する力、お客様のお困りごとへの対応する力、わかりやすく伝える力、これが商談力の核になる3つのポイントです。

今回は、商談力を本質的に高めるために何を考え、どんな努力をすればよいのかを明快に解説し、明日からの商談力アップにお役立ていただけるセミナーとします。

- お客様の何を知ればお客様を理解したといえるのか
①お客様のこの情報を掴もう ②情報活用の方法を考えよう
- お客様情報を聞き出す力を高める
①聞く力とは何か ②質問力とは何か
- お客様のお困りごとへの対応力を高めよう
①問題の捕まえ方 ②考える力の高め方 ③解決策の作り方

第2回は3月15日(金)に開催します。連続してご受講いただきますと、より日々の業務にお役立ていただけるかと思えます。
※どちらか1回だけのご受講も可能です。

※定員約40名(先着順)。神戸市内中小製造業を優先します。

●お申込み方法：本用紙下端の申込欄に必要事項をご記入のうえ、下記申込先にFAXでお申し込み下さい。

●申込・問い合わせ先：神戸市産業振興局経済部工業課(担当 須田・池田)

FAX: 078(322)6074 TEL: 078(322)5333

【1/25 商談力アップセミナー①申込欄】

貴社名		ご担当者様 氏名		役職	
所在地		電話番号			
FAX		e-mail			
受講希望者 氏名1		役職		受講希望者 氏名2	
				役職	

ご記入頂いた情報は、講師向けの参加者名簿を作成するために利用します。また神戸市産業振興局からの各種連絡・情報提供(Eメール含む)のために利用させていただく場合があります。ご了承のうえ、ご記入下さいますようお願い申し上げます。