

2万人への 対面営業 で磨き上げた コミュニケーション “雑談術”

ビジネスパーソンのための
仕事で使える

本セミナーでは、営業・接客時等における「雑談術」の技術に着目し、ビジネスにつながる雑談術を高めることで成績を伸ばすためのコミュニケーション術について学ぶ機会とします。雑談を通じて、お客様に興味を持っていただき、売り上げにつながる方法をその場で体験し、翌日からすぐに使えるコミュニケーション術やセール技術を身につけて頂きます。皆様のご参加をお待ちしております。

講座内容

1. 雑談上手になる人の心構え
2. 相手に会う前にやっておきたいこと
3. タイプ別コミュニケーション術
4. 準備なしでもできる4つの雑談術
5. 短時間で簡潔に伝える商品説明
6. 話が続く質問・続かない質問
7. 興味がない話題への対応方法

■お申込み方法

下記申込書に必要事項をご記入頂き、
FAXにてお申し込みください。

■お問い合わせ

TEL:0763-22-2536 (担当:加賀見まで)

【講師】

リフレッシュ
コミュニケーションズ代表
よしだ ゆきひろ
吉田 幸弘 氏

(プロフィール)

大学卒業後、旅行代理店・学校法人・外資系専門商社・広告会社の4社にて営業及び営業マネージャーを経験。いずれの会社においても、入賞したもの、降格人事なども経験。「エリートではない痛みのあるマネージャー・営業マン」をモットーに、コーチング及び独自のコミュニケーションデザイン術をもとにした営業職・管理職の研修を実施。



《日時》平成30年 10月15日(月)
14:00~16:00

《会場》南砺市商工会館 2階
(南砺市やかた324)

《定員》50名 (定員になり次第締め切ります)

《受講料》無料

【主催】南砺市商工会 工業部会

南砺市商工会 福野事務所 行 ⇒ FAX:0763-22-4317

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
参加者名		参加者名	