

“新規開拓の神様”と言われた
講師が明かす！究極の営業テクニックとは？

和歌山商工会議所
営業力強化セミナー

トップ営業が隠したがる 最強の説明力

わずか半年で売り上げが2倍に！商談の成功率がアップ！

セミナー

社内・社外を問わず、ビジネスのあらゆるシーンで分かりやすく説明する力が求められています。

ところが様々な場面で、説明が十分でないため誤解・思い込みが発生している現実には心当たりがありませんか？

そこで今回は、営業トークの強化ツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国トップクラスの成績を収めた講師を招き、説明力強化についてわかりやすく解説いただきます。

気合や根性は不要です。成果が出る戦術を実践すれば営業担当者のモチベーションが一気に高くなります。ぜひこの機会にご参加ください。

講座内容

- ① あなたの話はなぜ「伝わらない」のか？
- ② 人は発言内容を「足し算」で聞く
- ③ 基本的な「削る」ルールでここまで変わる
- ④ 何かを言うよりも優先すべきポイント
- ⑤ 「何を」ではなく「誰を」で決まる

主催：和歌山商工会議所 経営支援課

日時

7月17日 水

14:00～16:00

場所

和歌山商工会議所 4階会議室

定員

50名(先着順)

申込方法

① 左記のQRコードを読み取りお申込み下さい。



② 下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

受講料

無料

非会員は
3000円

講師



「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家

日本営業ツール研究所 代表

よしみ のりかず
吉見 範一 氏

1952年、横浜市生まれ。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で営業成績は最下位だった。

だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。その業績から“新規開拓の神様”や、営業所長時代には「奇跡の営業所」所長のモデルとなる。現在は「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家として活躍中。

2024.7.17 営業力強化セミナー「最強の説明力」受講申込書

事業所名		業種	建設・製造・卸・小売・サービス・飲食・その他
所在地	〒 -	TEL	
		FAX	
受講者名		E-mail	

FAX **073-433-0543**

和歌山商工会議所 経営支援課

[FAXは切らずにそのまま送信してください]

※ご記入いただきました情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供及びセミナー参加者の実態調査・分析のためにのみ利用いたします。

問合せ
申込先

和歌山商工会議所 経営支援課
〒640-8567 和歌山市西汀丁36番地

TEL 073-422-1111
FAX 073-433-0543

URL <https://www.wakayama-cci.or.jp/>
和歌山商工会議所

検索