

売れないことを嘆く前に、お客様への商談力を強化せよ!

参加者募集!

# 商談力向上 実践セミナー

- 一生懸命、営業しているのに営業成績が上がらない・・・
- どうもお客様との関係が、うまく構築されていないように感じる・・・
- 営業マンとして、商談力をもっと鍛えたい・・・

こんな悩みはありませんか?

お客様は、営業マン別に**営業マンの順位付け**をしている事を知っていますか?

その鍵は、「**商談力**」です。 お客様が商談して良かったと感じる「**商談力**」です。

様々な情報が交錯している現在、営業力において、お客様との関係を構築する力が最重要になってきます。また、我々営業マンは時代の環境変化に合わせて、自身の営業スタイルを変えていかなければなりません。

当セミナーでは、「**お客様との信頼関係を高める商談力**」について実践体験を通して学び、お客様の理解と納得を得る商談力を発揮することによって、価格ではなく、「**商談力**」・「**人間力**」で勝負できる営業マンを養成します。

## ■【開催概要】

	日時	テーマ(内容)	場所
第1回	<del>6月5日(土)</del> 10:00~17:00	<b>■「商談の基本を知り、営業効率を高める」</b> ①お客様との人間関係を構築するためのコミュニケーションのポイントを習得する。 ②現時点の商談力を知る。 ③商談実践を通して、商談の基本を習得する。 ④自分自身の商談力アップ計画を作成する。	静岡商工会議所
第2回	9月12日(日) 10:00~17:00	<b>■「自分の商談スタイルを知り、更に商談スキルを磨く」</b> ①商談実践を通して、体験から商談スキルを習得する。個人・グループによる商談実践によりスキルを学ぶ。 ②実践体験から、自分の改善点を知る。 ③お客様の反論への対応策を習得する。 ④自分自身の商談力アップ計画を作成する。	静岡商工会議所

■日 時 (日程は上記参照) 10:00~17:00 (開場 9:30) ※1日ごとの参加も可能です。

■会 場 『静岡商工会議所』静岡駅徒歩5分 <静岡市葵区黒金町20番地の8 TEL(054)253-5111>

■募集人員 20名 先着順 最前線の営業マン、営業管理者、経営者

■受講料 15,000円/日 ※税込み金額 昼食代は含みません。

主催 有限会社 C.O.S

〒421-2124 静岡市葵区足久保口組 208-22 TEL 054-296-7788 FAX 054-296-7775

HP <http://www.c-o-s.jp> Eメール [info@c-o-s.jp](mailto:info@c-o-s.jp)

■講師（ファシリテーター）

●妹尾 一志 （せのお ひとし）

有限会社 C.O.S 代表取締役

経営コンサルタント、組織改革ファシリテーター、人間関係ファシリテーター、プロコーチ  
 中小企業診断士、ITコーディネータ コンサルタント歴 10年

大手企業を中心に、営業力向上・商談力向上研修を展開中。

特に、ファシリテーション・コーチング技術を駆使した顧客との人間関係力の構築には定評がある。  
 現在までに、30社に及び同行営業指導、350社を越すコンサルティング実績、年間100回を越す  
 セミナー開催、95社のファシリテーション導入指導、236名の個人コーチングの実績がある。

静岡市在住

●寺尾 幸章 （てらお こうしょう）

有限会社 コーチ・コンサルティング 代表取締役

組織改革ファシリテーター、人間関係ファシリテータープロコーチ  
 文部科学省生涯学習開発財団認定コーチ

大手証券会社にて37歳で支店長に抜擢され、以後5支店長、大阪営業部長を経験。

社員のやる気を引き出し多数の部下を全国個人表彰に送り出す。

これまでに人材育成コンサルタントとして多数の企業と共に歩む。

また多数の経営者、管理職、コンサルタント等を個人コーチング、さらには企業において営業マン研修、  
 ファシリテーション研修、コミュニケーション研修、リーダーシップ研修等の経験を有する。

特に、コーチング技術を駆使した営業マントレーニングには定評がある。

広島市在住

《 申 込 書 》メールかFAXにて、下記内容をお知らせ下さい。

■お問い合わせ・参加申し込み先

静岡市葵区足久保口組 280-22 (有) C.O.S 妹尾（せのお）

FAX 054-296-7775

E-mail [info@c-o-s.jp](mailto:info@c-o-s.jp)

会社名	フリガナ			電話番号
所在地	フリガナ			FAX 番号
お申込者	参加日	フリガナ	部署・お役職	メールアドレス
	第1回 (6/5)			
	第2回 (9/12)			
お申込者	参加日	フリガナ	部署・お役職	メールアドレス
	第1回 (6/5)			
	第2回 (9/12)			
お申込者	参加日	フリガナ	部署・お役職	メールアドレス
	第1回 (6/5)			
	第2回 (9/12)			

※参加日欄の参加される回数（日）にマークを付けてください。