



「売れる人」になるための行動変革術

「売れる人」「売れない人」の特徴を徹底分析！

「どうすれば売れるのか」。いつの時代も営業担当者の永遠のテーマです。しかしながら「売れる人」が凡人とは違う特別な才能を持っているのかというとそうではありません。「売るための考え方」がしっかりとおり、「売るための行動」を確実に行えば結果は自ずからついてくるものです。本講座では「売れる人」「売れない人」の特徴を徹底分析し、「売るためにはどうすれば良いか」を討議・演習を交えながらわかりやすく解説していきます。営業担当者はもちろん、部下育成の責任がある営業管理者にも、ぜひ受講をおすすめいたします。奮ってご参加ください。

【講師】

有限会社 島田教育総合研究所

代表取締役 **島田義也** 氏



【講座概要】

1. 「売れる人」と「売れない人」はどこが違うのか？
2. 売るために「どんな考え方」を持ち、「どんな行動」をすれば良いのか？
3. 顧客との良い信頼関係を築くためにはどうすれば良いのか？
4. 営業担当者の自己啓発
～「商品知識」「周辺知識」を豊富にするためには～
5. まとめ～モチベーションを高めるためには～

（講師プロフィール）昭和34年生まれ。東京都出身。昭和57年早稲田大学法学部卒。(株)ユーハイム、管理者養成学校等を経て平成6年独立。現在、(有)島田教育総合研究所代表取締役。管理者研修・中堅社員研修・営業社員研修・各団体主催のセミナー等の研修講師を専門に活動中。「難しいことを言わない」「教えるのではなく、やる気にさせる」「知性と情熱と行動力」をモットーに人材育成全般で活躍している。



日 時 平成28年9月14日(水)13:30～16:30

場 所 川崎市教育文化会館
3階 第6会議室

川崎市川崎区富士見2丁目1-3

お申込みはFAXにて（参加申し込み事項をご記入の上、こちらの用紙をFAX願います。）

FAX番号 044-245-0023

定員：◆50名（定員になり次第締め切ります）／参加料（1名）：会員1,000円 非会員3,000円

【テキスト代込】<当日、受付にて頂戴致します>

【会場地図】



《お問い合わせ》

公益社団法人 川崎南法人会

TEL.044-233-4852

FAX.044-245-0023

参加申込書(FAX 044-245-0023) ■申込日 平成28年 月 日

会社名	TEL	FAX	該当する方に〇印をお願いします。 会員・非会員
ご住所			
参加者 (複数可)			

※お申込み頂いた情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会の事業活動のためにのみ利用させて頂きます。