

脱マンネリトーク。基礎から磨き上げた話術で売上アップを実現！

# 売上アップの突破口！最強セールストーク術講座

**日時** 平成29年 **7月6日(木)** 10時～17時

**会場** 広島商工会議所 1階 101号室  
広島市中区基町5-44 ※駐車場・駐輪場はありません。

**対象** 若手・中堅営業担当者、他部署から営業部門に配属になった方

**参加料** 会員(広島商工会議所) 15,430円、一般 30,860円  
※テキスト代・消費税を含みます。  
※1社より3名以上参加の場合 13,890円(一般 27,780円)に割引いたします。

## 申込方法

参加申込書によりFAXまたは郵送にてお申込みください。講座実施日の2週間前より順次、受講証と請求書を参加者にお送りいたします。ご送付いたします請求書及び振込用紙により、指定期日までに本所あて参加料をお振込みください。※会場定員数に到達次第、申込受付を終了いたしますので、お早めにお申込みください。

## 講師

株式会社マーケティング・トルネード  
代表取締役 **佐藤 昌弘氏**



### ◆プロフィール◆

京都大学工学部卒。月商数十万円の個人事業主から年商1兆円超の一部上場企業まで、13年間で5000件以上のコンサルティングを提供。心理学や生物学を応用した営業手法、マーケティング手法を得意とし、販売戦略、人材育成、チームマネジメント、ブランディング支援を実施している。主なコンサルティング実績としては、富国生命保険相互会社、関西電力株式会社など様々。代表著書には、2012年の発行以来現在も毎年3回のペースで増刷され続けている「凡人が最強営業マンに変わる魔法のセールストーク」など、ロングセラー多数。

## ◆営業の基本を徹底しよう

1. あいさつ、雑談のコツ
2. セールス・ドミノの法則
3. 営業マンにとって最初のハードルは何か？
4. 好印象の作り方
5. 作り笑い・苦笑いをする営業マンの成績が上がらない理由
6. 営業トークの組み立て方 (ひながた)

## ◆最強セールストーク術

1. お客さまの欲しいというものを売ってはいけない
  - ・99%の営業マンが陥る失敗
  - ・お客様は自分が欲しいものを知らない
  - ・一生懸命にセールスを勉強しても売れない理由
2. 「魔法のセールストーク」4つのステップ
  - ・冷やかし客と有望客の見極め方
  - ・効果的な質問によるヒアリング
  - ・お客様の要望を整理して確認する方法
  - ・セールストーク実践演習 (ロールプレイ)
3. セールストーク実践
  - ・ロールプレイの効果的なやり方
  - ・予算の聞き方と嘘の見抜き方
  - ・本音を引き出す揺さぶり方

## ◆その他、質疑応答

## お問合せ・お申込先

広島商工会議所  
中小企業振興部人材開発チーム 田上(たがみ)  
〒730-8510 広島市中区基町5-44  
TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006  
E-mail:hiroshima@hiroshimacci.or.jp

FAX 082-222-6006 売上アップの突破口！最強セールストーク術講座 参加申込書

会社	名称			
	所在地	〒 -		
	TEL	( ) -	FAX	( ) -
	ご担当	※ご記入がない場合、参加者に受講票・請求書を発送いたします		
	業種			
備考	会員(広島商工会議所) ・ 一般(該当を○印で囲んでください)			

氏名	所属部署	役職
参加料(@ 円) × (名) = (¥ 円)		

※本申込書にご記入いただきました情報は、本事業における本人確認、参加者名簿・参加料請求書・受講証の作成、本所からの各種連絡・情報提供のために使用いたします(HP)