

# 今日から 優績営業マンになれる すぐに

# セールストーク講座

～営業の超鉄則から  
実践トークまで～

Amazon  
セール営業部門  
一位獲得!

参加者に  
もれなく、本  
プレゼント

- (1) 営業マンの役割とは?見落されがちな6つの立場
- (2) 営業効率を上げるための3つのアプローチ
- (3) やる気が湧いてくる心理学的な2つの方法
- (4) 自信をつけるのは成功体験ではない
- (5) 好きな事を仕事にしてはならない理由
- (6) 就職して1カ月目で辞める人の共通点と対策
- (7) 営業トークの3つの基本
- (8) 人間の購買心理と活用法
- (9) ほとんどの営業マンが守っていない、  
営業コミュニケーションの手順ルール
- (10) ひやかし客と有望客を見極めるトーク
- (11) 効果的な質問によるヒアリング技術
- (12) 世界最強のクロージング技術とは?
- (13) 質疑応答



**日時** 平成27年 **9月3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・中堅営業マン  
他部署から営業部門に配属になった方など

**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。

**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 沼田  
〒730-8510 広島市中区基町5-44  
TEL(082)222-6691 FAX(082)222-6006  
E-mail:hiroshi\_ma@hiroshimacci.or.jp

**講師**

㈱マーケティング・トルネード  
代表 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。

FAX 082-222-6006 今日からすぐに優績営業マンになれるセールストーク講座参加申込書

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O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)