



参加費
無料

若手・新人営業担当者向け

誰でも再現可能なB to B営業テクニックセミナー

開催日時 2018年9月7日(金)
14:00～16:00

会場 東京商工会議所板橋支部 会議室
(東京都板橋区板橋3-9-7
板橋センタービル8階)

定員 30名(先着順)

<アクセス>
都営三田線「板橋区役所前」駅A1出口より徒歩1分
※ご来場の際は公共の交通機関をご利用ください。

- 内容**
- ① 営業プロセスの考え方
- ◆ CSについて
 - ◆ 営業マンの役割について
 - ◆ 提案の設計方法
 - ◆ 聞き手の分析
 - ◆ 目的の明確化
 - ◆ FABE法による提案
 - ◆ クロージング話法

- ② 話し方・伝え方
- 見た目での差別化
 - 効果的に伝えるテクニック
 - アクティブリスニング
 - 傾聴テクニック
 - 質問力
 - 被攻撃的自己主張
 - 相手の想いを見抜くには

中小企業診断士 菅生 将人 氏

中小企業診断士、調理師。大学卒業後、父親が経営する魚介類卸売業の経営に携わる。その後、食品メーカー、築地市場内荷受を経て、経営コンサルタントとして独立。食品メーカー時代には、養殖魚の販売を担当し、年間売上5億円を達成する等、主にB to B営業にて成果を上げてきた。現在は、経営コンサルタントとして主に販売促進支援、新規開拓営業支援を中心とした経営支援活動を続けながら、2016年4月からは家業である株式会社菅生食品を事業承継し、経営者としての活動も続けている。



講師

申込方法 下記申込書にご記入の上、FAXにてお申し込みください。または東京商工会議所のウェブサイト内「イベントカレンダー」(イベント番号:86981)からもお申込みいただけます。満員の場合のみ事務局より連絡いたします。なお、受講券は発行いたしませんので、当日直接会場にお越しください。
※事前申込が無いと席をご用意できない場合がございます。

必須 貴社名(屋号)	
必須 ご参加者氏名	必須 所属・役職
必須 住所	必須 業種
必須 TEL	従業員数 名
E-mail	FAX

※2名以上で申し込まれる場合は、用紙をコピーして別々にFAXしてください

※ご記入いただいた情報は当該セミナーに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用します。

●今後このようなFAX情報の停止をご希望の方は、恐れ入りますが、にチェックの上ご返信ください⇒ FAX送信停止希望
<お問合せ先>東京商工会議所板橋支部 其田 TEL:03-3964-1711

申込み先 FAX:03-3964-3434