

**営業に必要なスキルは話術や見た目だけではない！**

# 営業力強化セミナー 『最強の説明力』

『消費税率引き上げで、市場が冷え込んでいるから…』 そんな言い訳する前に  
 ～新規開拓の神様が伝える「ツール活用」で攻めの営業！～

10月に予定されている消費税率の引き上げにより、  
 買い控えや価格競争が激化することが予想されています。  
 そこで営業力の強化が喫緊の課題となります。極度のあがり症だった営業マンが、独自の手法でトップクラスの営業成績を獲得した、対面営業で圧倒的に有利に展開できる商談ノウハウを伝授します。



こんな方にオススメです！

- ・営業成績を上げたい
- ・自分の営業に自信を持ちたい
- ・もっと上手に商品、サービスの良さを伝えたい

どんな業種の営業でも使える実践的なテクニックと評判です。



### ≪主な講座内容≫

- ◆消費税引き上げに伴う経営への影響（軽減税率制度・価格破壊対策、需要平準化対策等）
- ◆あなたの話はなぜ伝わらないのか ◆人は発言内容を「足し算」で聞く
- ◆基本的な「削る」ルールで、ここまで変わる！

**講師紹介** 「ちいさな会社」の未来を設計する経営コンサルタント

よしみ のりかず  
**吉見 範一** 氏

1952年、横浜市生まれ 神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。また NTT コミュニケーションズの営業所長に就任時には最下位の拠点を預かったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には“3カ月連続全国第1位”を達成。現在は「ちいさな会社」の未来を設計するコンサルタントとして活躍中。

■日 時 令和元年 10月24日（木） 13：30～16：30

■場 所 富士商工会議所 4階 会議室 ■受講料 無料

■定 員 50名（先着順に受付します）（定員超過の場合のみ事務局から連絡させていただきます。）

■お問合せ 富士商工会議所 経営相談課 TEL：0545-52-0995



QRコードからのお申込が便利です！

……………（下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXにて切り取らずにお申し込み下さい。）……………

## 富士商工会議所 行 FAX：0545-52-9796 営業マンセミナー参加申込書

事業所名			
所在地			
T E L		F A X	
参加者名		参加者名	

※申込書にご記入頂きました個人情報、適切な管理を図り、参加者名簿の作成および本講演会に関する連絡の目的のみ使用します