

トップ営業が隠したがる最強の説明力 —— 営業マンセミナー ——

トップセールスの商談の流れを分析してみると「なるほど。だからお客様が引き込まれるのか!」が見えてくる。あなたの商談力がアップする方法を詳しく説明します。

- 日 時：令和7年3月18日(火) 14:00~16:00
- 会 場：富士商工会議所 4階会議室
- 受講料：無料
- 定 員：30名(先着順)
- 講 師：日本営業ツール研究所 代表 吉見範一氏
- 内 容：
 - 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
 - 何かを言うよりも優先すべきポイント
 - 「何を」ではなく「誰を」で決まる



- 申込方法：折込のチラシ下部の申込書を記入の上FAXまたは、右記QRコードを読み取りお申込みください。
FAX. 0545-52-9796



▲参加申込み
フォーム

新入社員の即戦力を目指す!! —— 新入社員セミナー ——

挨拶や敬語、電話対応などのビジネスマナーの基礎をはじめ、対人関係をより円滑にするチームワークやコミュニケーションを学ぶことを通じて、新入社員の社会に適応する能力を養います。

- 日 時：令和7年4月8日(火)・9日(水) 9:30~17:00
- 会 場：富士商工会議所 4階会議室
- 受講料：会員20,000円/人、非会員40,000円/人(テキスト、教材、昼食、消費税込み)
- 定 員：80名(先着順)
- 講 師：三和インターナショナル(株) 加藤栄子氏 他2名
- 内 容：
 - 職場の基本マナー(挨拶、声出し)
 - 電話対応の基礎・来客時のマナー
 - 訪問のマナー
 - 名刺交換のマナー など
- 申込方法：折込チラシをFAXまたは、会議所ウェブサイトからお申込みください。
FAX. 0545-52-9796

