

～ 成果を出し続ける営業パーソンになるために～

営業力強化セミナー

中小企業では、「自社の強み」を活用し、顧客ニーズに的確に応える事業展開が非常に重要となっております。本セミナーでは、

- ・営業の本質を理解し、営業を楽しむ
- ・「また会いたい」と思わせる人間力を身につける
- ・4つの魔法の言葉「Dr. 営業スキル」の質問を体得する
- ・成果を出し続ける営業パーソンになる

の4つをテーマに、顧客が買いたくなるような営業力を身につけるために必要なノウハウ、スキルを伝授します。



日時

11月9日(木)、21日(火)、28日(火)、12月6日(水)
(各日13時～17時の半日)

会場

丹後・知恵のものづくりパーク
B棟大研修室

定員

20人

対象

主に京都府北部地域の
中小企業で営業等に携わる方・
関心のある方

参加費

無料

講師・内容

株式会社ポジカル
代表取締役 白井 幹人 氏

- ・営業の本質
- ・目的思考・手段の目的化とは？
- ・観察力と感受性の大切さ
- ・「第一印象」の上げ方
- ・「一流、二流・三流」営業パーソンの違い
- ・「Dr. 営業スキル」の本質
- ・デリバリースキル
- ・営業の目的と目標の違い
- ・自社サービス・マーケット理解
- ・コミュニケーションの本質
- ・「聴く」技術
- ・自分で主体的にやる姿勢
- ・「聴くこと」の重要性
- ・成長する習慣とは

申込期限

2023年10月31日(火) 17時

申込先

メール又は
FAX

(公財) 京都産業21 北部支援センター 小林
・メールの場合：hokubu@ki21.jp
・FAXの場合：0772-69-3880

※受講申込書は、裏面にございます。

主催：(公財) 京都産業21 北部支援センター、京都府織物・機械金属振興センター
後援：京都信用保証協会

