



面白いほど売れる！ お客様に信頼される営業術

営業・販売活動は、対顧客は勿論のこと、対関連部署、対取引先など関わる全ての人に影響を与え、行動に移してもらうための高度なコミュニケーション能力が求められています。本セミナーでは、心理学的なアプローチを通して、人間そのものの理解と、他者への理解を深めます。そしてハードな交渉力の修得ではなく、長期にわたり継続的な関係を続けるための「人間関係の構築術」や「具体的な会話術」「信頼される営業術」を事例に取り入れ伝授いたします。是非、この機会に皆様多数ご参加をお待ちしております。

《主な講座内容》

- ☞ 日本古来の「御用聞き営業」とは！？
- ☞ 現代の「御用聞き営業」とは！？
- ☞ 「信頼される=売れる」信頼される仕組み
- ☞ お客様の感情を操る
- ☞ 相手の「行動」「しぐさ」で心理を読む
- ☞ 「好意」「好印象」を自然に与える

株式会社YFMラーニング 代表取締役

臨床検査技師 行動心理士

ふじた ひろあき

藤田 洋明 氏

1965年生まれ。東京理科大学卒業。「臨床検査技師」国家免許取得後、約10年間に渡り私立大学病院、および同大学研究室にて、臨床検査業務、基礎医学(衛生学・心理)の研究、学生への講義/実習に携わる。大手自動車買取企業へ転職後、直営店長を経て研修講師としてコミュニケーションや提案営業をメインテーマに、心理面からの考えを織り込んだ営業系研修(OJT・OffJT)を確立し直営店・FC店の営業実績の向上に貢献。その後独立起業し、大手カー用品企業の販売トレーニングの研修内容はTV東京にて放映される。新たに医歯薬介護・保育福祉分野、飲食分野など多岐にわたる企業に対しコミュニケーション+行動心理を基軸にした研修や公開セミナー・講演などの活動を行う。



日時 平成30年 2月 22日 (木) 14:00~16:00

場所 酒田産業会館3階 鳥海 **定員** 40名 **受講料** 3,000円

申込方法 下記申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXまたはTELにてお申し込み下さい。
参加料は当日ご持参ください。駐車場は有料となりますので、各自でご精算をお願いいたします。
酒田商工会議所 (TEL 0234-22-9311 FAX 0234-22-9310 E-mail:seminar1@sakata-cci.or.jp)

2/22(木) 「面白いほど売れる！お客様に信頼される営業術」セミナー受講申込書

酒田商工会議所 行 FAX : 0234-22-9310

※切り取らずにこのまま FAX して下さい。

平成 30 年 月 日

事業所名		電話	
所在地		F A X	
受講者名			

※本申込書にご記入いただいた情報につきましては、商工会議所からの各種連絡・情報提供の目的のみに使用いたします。