

# 経営革新セミナー

営業担当

接客担当

新規開拓

リピート作り

相手に合やす  
人間関係づくり

# ペーシングカ

～商売は、お客様に好かれないと始まらない！～

営業（販売）こそが企業活動の大きな柱です。そして、その営業を支えるのは、今いる営業マンであり店員です。お客様との商談、つまり、商品・サービスを具体的に提案できるかどうか、それには、相手の考えていること、望んでいることを知る為の人間関係づくりが必要になります。まさに、商売は、お客様に好かれないと始まりません。営業（販売）は大変ですが、お客様と仲良くなり、提案して喜んで貰えることは、やりがいのある仕事になります。本セミナーでは、お客様から、「あなたとはペースが合うね」「あなたとは話が合うね」「あなたとは気が合うね」と言われるように、相手を惹きつけ動かす3通りの合わせ方、「ペーシングカ」を分かりやすく説明いたします。



## 【講師】西村 文彦(にしむら あやひこ)氏

にしむらセールス&ヒューマン研究所 所長

青山学院大学卒業後、東芝情報機器にて15年間、営業の仕事に従事。その後17年間は営業推進本部において、同社および全国販売店の営業担当者にセールスを指導。後に、インサイトラーニング社にて、営業推進実務および研修インストラクターの経験を積む。2000年6月に独立。受講者の視点に立った実践的な教育内容と、心理学・人間関係論を踏まえ事例・実習を豊富に交えたセミナーが好評を得ている。

■日時：平成28年6月14日(火)セミナー：午後1時30～4時30分（受付：午後1時～）

■場所：八日市商工会議所 1階 大会議室（東近江市八日市浜野町1-5）

■定員：40名（先着順）

■受講料：**会員無料**（一般 2,000円） ※当日受付にて受領いたします。

■申込方法：下記の参加申込書にご記入の上、本チラシ全文をFAXしてください。

■申込先：八日市商工会議所（担当：田附）TEL 0748-22-0186 ・ FAX 0748-22-0188

★受講票は発行いたしませんので、直接会場にお越しください。

★参加お申し込みされた方で、企業・商品パンフ、イベント案内、PRチラシなど当日配布を希望される資料等がございましたら、上記問い合わせ先にお申し出ください。

事業所名			参加者氏名
所在地			
TEL	FAX		
○印をお付け下さい 商工会議所 ・ 勤労者互助会 ・ 雇用対策協議会 ・ 一般			