

諸式高騰  
インボイス制度導入  
どうする？売上利益！

売上を伸ばしたい営業パーソン・事業主の皆様へ

高くても売れる

顧客が『買いたい』  
と言ってくれる

# 営業の技術！



受講料  
会員：無料  
非会員：3000円

2023年 10月27日(金) 14:00～16:00

ショッピングプラザアピア 4階研修室

## 講座内容

- これから営業はどのように変わっていくのか
  - 会うことを前提としなくても売れる ●顧客が営業と会う 4 つの理由
  - AI 時代における、これから必要とされる営業の姿 他
- 営業が必ず顧客から聞き出さなければならないこと
  - 顧客について知っておくべきこと ●「ありたい姿」と「現状」を把握する
  - 顧客を取り巻く外部環境の変化を知る ●顧客の顧客は誰かを理解する 他
- 仮説と質問を使って顧客のニーズを引き出す
  - 「問題」と「課題」を区別する ●顧客の階層による課題の違い
  - 仮説を立てることの重要性 ●質問の効果 他
- 「あなたから買いたい！」と顧客に言わせるために提案で必要なこと
  - 顧客はなぜ買うか ●価値を高める 3 つの方法
  - 自社の強みを相手の価値に変換して伝えよう 他

従来からの訪問型に加えてオンライン型のような新しいスタイルの営業も浸透するなど、営業活動のスタイルには幅が広がっています。一方で、「そもそも顧客がなかなか会ってくれない」「提案してもなかなか買ってくれない」という声も多く聞きます。どうしたら顧客がこちらの話を聞こうとしてくれるのか？どうしたらこちらの提案を受け入れてもらえるのか？この講座では、それらのお悩みに対する解決方法を実体験の経験豊富な講師がわかりやすくお話しいたします。

## 講師

セルフファクト株式会社

代表取締役 岩城 徹也 氏

世界最大の国際輸送企業 DHL Japan に 17 年半、TNT Express に 4 年半勤務。両社営業部長。年間最優秀営業賞受賞。25 年の営業経験（うち管理職 14 年）から「成功する営業の心理」を会得。社内営業研修講師を経験後、独立。コミュニケーション・コンサルタント他で多方面に活躍中。



下記のどちらかの方法でお申込みください

申込  
方法

### ①インターネット申込

右記QRコードよりお申込み下さい。



### ②FAX

下記受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXして下さい。

## 2023.10.27 営業力強化セミナー『高くても売れる営業の技術！』受講申込書

事業所名		業種	建設・製造・卸・小売・サービス・飲食・その他
所在地	〒 -	TEL	
		FAX	
受講者名	(2名まで申込可能)	E-mail	

FAX▶ 0748-22-0188 八日市商工会議所

※ご記入いただきました情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供及び [FAXは切らずにそのまま送信してください] セミナー参加者の実態調査・分析のためにのみ利用いたします。

問合せ  
申込先

八日市商工会議所  
〒527-0012 東近江市八日市本町 1-6

TEL 0748-22-0186  
FAX 0748-22-0188

URL <http://www.odakocci.jp/>  
八日市商工会議所

検索