

営業力強化セミナー

主催/白山商工会議所

技術は学べる!

商談を前にすすめる!

商談テクニック

納得!



新規開拓・価格交渉に役強くなる商談術

体得セミナー

なぜ商談が引き延ばされ、保留案件が積み上がるのか?

その本質的な原因は何なのか・・・?

本セミナーでは、営業トークの強化ツールを多用する独自の方法を発見し、わずか半年で売上を2倍、商談の成功率も大幅にアップさせ、“新規開拓の神様”と呼ばれた講師が、商談の本題に入る前の段階がいかに重要か、対面営業の基本技術など、価格交渉の極意と実践的なテクニックを惜しみなく伝授します。気合や根性は不要です。自信を持って交渉を切り出せる方法を、ぜひこの機会に体得してください。

受講料
無料
定員20名

※非会員は5,000円(税込)

開催日時

令和8年

9.29 TUE 14:00~16:00

会場

白山商工会議所 3階 研修室

●受講申込方法~~~~~

下記参加申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。右記二次元コードからお申込みいただけます。申込〆切 9月25日(金)



“新規開拓の神様”降臨!

よしみ のりかず

吉見 範一 氏

「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家

講師プロフィール

1952年、横浜市生まれ。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で、上手く話せないなど営業には不向きな性格で営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。その業績から“新規開拓の神様”や、営業所長時代には「奇跡の営業所」所長のモデルとなる。現在は「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家として活躍中。

おもな講座内容

- 本日の**ゴール共有と現状の課題**
- 対面営業を劇的に変える**基本技術**とは?
- 今そこにある危機を突破する『**価格転嫁の技術**』
- 孤独な営業担当者のための『**自分を鍛えるマインドセット**』
- 質疑応答など



9/29(火)開催 営業力強化セミナー 受講申込書 〆切 9月25日(金)

事業所名			TEL	
所在地			FAX	
受講者	①	②		
e-mail				

このセミナーを知ったきっかけは? ☐ 所報 ☐ HP ☐ メルマガ ☐ Facebook ☐ その他() ※☑をお願いします。

送信先

白山商工会議所 中小企業相談所 行

FAX.076-276-3812

お問合せ

白山商工会議所

中小企業相談所

〒924-0871 白山市西新町 159-2

☎ 076-276-3811

✉ info@hakusancci.or.jp

🌐 https://hakusancci.or.jp/



※ご記入いただいた個人情報は、当所からの各種連絡、情報提供以外の目的には使用致しません。