

若手営業社員向け商談マナー

～商談の成功は段取りが鍵～

営業・商談マナーを身に付けるセミナーです。あなたは営業マナーに自信はありますか？昔から営業マンは「商品売る前に自分を売れ」と言われています。お客様は、あなたのどこを観て判断しているかはわかりません。段取りの良し悪し、礼儀作法、身だしなみ、言葉遣い、人柄・・・ポイントは色々と思えますが、一つ言えるのは自信を感じない人からは買う気がしないという事です。もし、「本当にこれでいいのか？」と思う振る舞いがあるなら、この機会に確認してみても良いでしょう。

講師プロフィール

ベーシックステップ株式会社 代表取締役
日本コンサルタント協会認定講師
東京大学 工学部 システム創成学科 非常勤講師

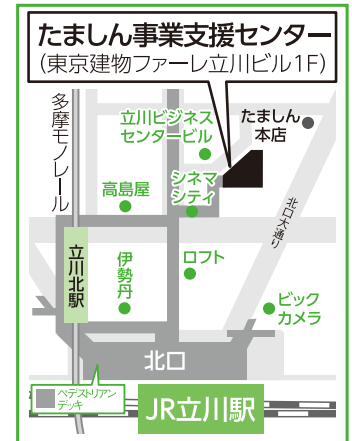
にしかわ もとかず
西川元一氏

1987年キヤノンソフトウェア株式会社を経て2012年9月ベーシックステップ株式会社設立。「明るく・楽しく・元気よく」、身に付く・やる気の出る研修を実践。研修中のワークでは参加者の気づきを起す仕組みを持ち、パワーポイントを使ってわかりやすく解説することを、研修・セミナーの方針としている。



カリキュラム

- 1.商談前の準備**
 - ・アポイントメントの手段・会社の状況、商談相手を知る
 - ・その日のゴールを決める・身だしなみ「見た目が9割」
- 2.商談中のマナー**
 - ・商談先への到着は何分前？・挨拶と名刺交換・会議室での振る舞い・本題に入る前の雑談・決定事項の確認
- 3.商談後のマナー**
 - ・後片付けはテキパキ・感謝を述べる挨拶・商談内容の整理は出来るだけ早く・上司への報連相
- 4.商談で注意しなければならないこと**
 - ・決定権が商談相手にあるか、ないか見極める・相手中心の考え方、内容で進める・欠かすことが出来ない言葉遣い



※駐車場のご用意はございません。公共交通機関をご利用ください。

日時 2019年**2月4日(月)午後2時～午後5時**

会場 たましん事業支援センター[Winセンター]
(立川市曙町2-8-18 東京建物ファール立川ビル1F)

参加費 BOB会員 無料／創業会員・非会員2,000円(税込み)

定員 30名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。

お問い合わせ・お申込み 下記の申込書に必要事項をご記入のうえ、事務局まで **FAX** にてお申込みください。
ホームページからもお申込みいただけます！ <http://www.bob-net.jp>

たましん法人総合サービスBOB事務局 TEL: 042-526-7730
運営: 株式会社多摩情報メディア FAX: 042-526-7793

貴社名	BOB会員・創業会員番号 (会員のみ記入)					
	<input type="checkbox"/> BOB会員 / <input type="checkbox"/> 創業会員 / <input type="checkbox"/> 非会員 <input checked="" type="checkbox"/> (チェック)をお付けください					
お取引店舗名	多摩信用金庫 _____ 店 ※必ずご記入ください					
住所	〒 _____					
TEL	_____					
参加者 ※記入欄が足りない場合は、本紙をコピーしてお使いください。	氏名	フリガナ	役職	年齢	氏名	フリガナ

※ご記入いただいた個人情報は、たましん法人総合サービスBOBの業務及びサービスに対して使用し、それ以外の目的で使用することはありません。
※本セミナーへの反社会的勢力の参加はお断りいたします。