

営業・マーケティング

営業力を科学する 営業マンのポジティブスイッチと 顧客の買いたくなる心理

人には無意識に行っているクセやしぐさがあるものです。そのクセを理解し、奥に潜む心理を読み取ることで、自分の行動をコントロールできるとともに、顧客を自分の望ましい方向に導くこともできるかもしれません。また、顧客の行動を起点に自分の行動を設定することで、新たなアプローチが可能になるかもしれません。本セミナーでは、営業活動を心理面・行動面から考えることで、売上アップできる方法を一緒に作り上げていきましょう。

講師プロフィール

株式会社エググス・コンサルティング 代表取締役

とうじょう ゆういち

東條 裕一 氏

大学卒業後損害保険会社に入社し14年間営業職を経験する。2003年中小企業診断士資格を取って独立しコンサルティング会社を起業。中小企業に対して、新人でもベテランでも一定の成果が上がる、経験やセンスに頼らない「営業の仕組みづくり」を提唱、支援している。2014年中小企業診断シンポジウムにて、中小企業庁長官賞を受賞。著書に『3か月で結果が出る18の営業ツール』（税務経理協会）がある。



カリキュラム

- 営業マンのポジティブスイッチ
- 共通のクセやしぐさから心理を読み取る
- 顧客の買いたいスイッチ
- 心理活用シートの作成(個人ワーク)

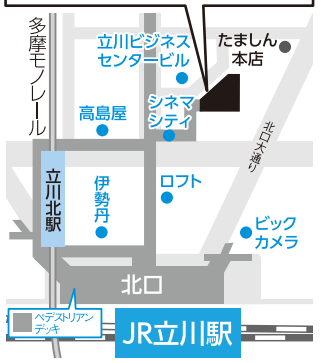
日時 2019年**2月28日(木)** 午後**2時**～午後**5時**

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・創業会員 無料 / 非会員1,000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。

たましん事業支援センター
(東京建物ファール立川ビル1F)



※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。

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)									
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							役職・ご担当者名									
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	フリガナ	役職	年齢	氏	フリガナ	役職	年齢	才	フリガナ	役職	年齢	才	フリガナ	役職	年齢
	名	フリガナ	役職	年齢	名	フリガナ	役職	年齢	才	フリガナ	役職	年齢	才	フリガナ	役職	年齢

※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。