

BOBセミナー

“トップ営業マン”が明かす 究極の名刺交換術

営業の成果が
上がる!

ビジネスシーンにおいて、初めて出会ったお客さまとの名刺交換はコミュニケーションの大切な第一歩です。普段、何気に行っている名刺交換ですが、気づかぬうちに不快な印象を与えていたり、また、思わぬチャンスを見逃しているかもしれません。本セミナーでは、互いのことをまったく知らない状態から短時間で人間関係を構築する名刺交換術、コミュニケーション手法を取り入れた名刺交換トークや人脈づくりなど、営業成果が上がる秘訣を伝授いたします。

講師プロフィール

日本営業ツール研究所
所長 **吉見 範一** 氏

1952年生まれ。書籍・教材販売会社に入社。あがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格だったが、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。その後、電器部品メーカーで新規の販路開拓営業を開始。わずか半年でそれまでの顧客数を10倍にしたことから“新規開拓の神様”と呼ばれるようになる。以来、数々の業界の営業職を経験するが、常にトップの成績を上げる。NTTコミュニケーションズの営業所長に就任時には、最下位の拠点を半年で“3カ月連続全国第1位”を達成した。現在、営業コンサルタントとして講演、執筆、コンサルティング活動など日本全国で活躍中。



講演内容

- 営業マンの名刺交換とは何か
- 自分のことはしゃべるな!
- 名刺以外に発信している情報とは
- 営業マンにピントが合っているかなど
- 「何を」ではなく、「誰に」で決まる

- 日 時：平成25年**6月13日(木)** 午後3時～午後5時
- 会 場：たましん事業支援センター[たましん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)
- 受講料：無料
- 定 員：40名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。



※駐車場の用意はございませんので
お車でのご来場はご遠慮ください。

お問合せ・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:042-389-1132
運営:株式会社多摩情報メディア FAX:042-389-1138

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。	氏名	役職	年齢	氏名	役職	年齢
			才			才
			才			才

※ご記入いただいた個人情報は、多摩信用金庫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。