

営業で成果を出す信頼関係構築術

～お客様からの**信頼**が成果につながる！～

営業担当者にとってお客様から信頼を得ることは非常に重要です。人（会社）は信頼できる相手に仕事を依頼したいものです。今回のセミナーでは、営業担当者が成果を出すための大前提であるお客様との「信頼関係構築術」について具体的に解説致します。「信頼」は顧客獲得と長期的な取引につながるだけでなく、お客様との関係性や取引の質にも好循環をもたらせます。ぜひ、この機会にご参加ください。

講師

風土刷新コンサルタントオフィスハセガワ
主宰

長谷川 孝幸 氏



【プロフィール】

大学卒業後、大手消費財メーカー、消費財マーケティング団体勤務を経て1999年より研修講師として活動。「よくわかる」「すぐわかる」「必ず役に立つ」研修としてリピート多数。これまでに50,000名を超える研修受講者の行動改善、業務改善をサポート。日本ほめる達人協会特別認定講師。

講座内容

◇営業員の信頼

1. 信頼の前提
 - ① 人として信頼される3条件
 - ② 営業員の信頼の10の条件
2. 安心を与える
 - ① 人が不安になる要因
 - ② 安心の背景
 - ③ 安心の伝え方

◇自分をプレゼンする

1. 自分の価値を明瞭にする
2. 自分の魅力を固める

◇顧客との信頼継続

1. 日々のコミュニケーション
2. ふるまいのあり方
3. 行動改善

日時 2021.12.10(金) 14:00～16:00

場所 甲府商工会議所 5階ホール (甲府市相生2-2-17)

受講料 無料

定員 50名

注意

- 体調不良がすぐれない方、風邪の症状などがある方は来場をお控え下さい。
- 新型コロナウイルス感染拡大防止の観点から、当日はマスクの着用をお願いいたします。
- 新型コロナウイルス感染症の影響によりセミナー開催を中止する場合がございます。

お問い合わせ 甲府商工会議所 中小企業振興部 担当 羽田 (TEL 055-233-2241)

お申し込み FAX 055-233-2131 HP (<https://www.kofucci.or.jp/seminar/>) →→→



FAXでお申込みの場合は、 こちらの申込書へご記入ください。		事業所名		
所在地			TEL	
			FAX	
氏名			氏名	

ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。