

# コロナ禍だからこそ、営業の原点を再確認 「心の営業術」

## ～「お客様のお役に立つ」が営業パワーを引き出す～

長引くコロナ禍等の影響により、中小・小規模事業者にとっては厳しい経営環境が続きます。このような時代だからこそ、「改めて営業とは何か？営業力とは何か？」を再確認することで、新たな販路を開拓する必要があるのではないのでしょうか。

今回のセミナーでは、化粧品会社、大手家具販売店で驚異的な売上記録を達成した講師が自らの体験と理論をもとに、かけひきや小手先のテクニックではなくお客様と全くぶつかり合いのない深い意識層でおこなうセールス方法「心の営業術」をお伝えします。まさに営業の原点ともいえる内容です。ぜひ、この機会にご参加ください。

### 講師

株式会社クラスモア 代表取締役

くみこ  
坂本 玖実子 氏



### 【プロフィール】

1992年(株)エイボンに入社。飛び込み訪問販売でトップクラスの成績を上げる。1995年大塚家具(現(株)ヤマダデンキ)入社。1日に3200万円を売上げ、全店トップを記録。最重要顧客を担当後、人材開発部研修課長に昇進。幹部社員をはじめ、全店1800名の社員育成研修に携わる。2008年人材育成会社である(株)クラスモアを設立。現在に至る。

<著書>「頑張らなくとも1日3200万円売れました」(秀和システム)

### 講座内容

◇未経験で営業職になってから、  
トップの売上を出すまで

- ・特別な人でなくても営業はできる！
- ・心を変えれば、トークも現象もすべて変わってくる
- ・売れなかった時と売れている時の違い
- ・苦難を乗り越えるための心の持ち方

◇「心の営業」とは

- ・いま、なぜ「心の営業」なのか？
- ・営業のプロに欠かせない条件

◇「心の営業」のポイント

- ・短時間で商談のまとまる信頼関係の作り方
- ・提案型営業の極意～潜在ニーズを掘り起こす～
- ・「目標達成」と「お役に立つこと」の両立

### 日時

令和4年8月25日(木) 14:00～16:00

### 会場

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。
- 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拡大状況により、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 中小企業相談所 担当 水上 (TEL 055-233-2241)

お申し込み

FAX 055-233-2131

HP (<https://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