

折衝スキル & 組織営業力 強化セミナー

～『即実践』できる営業ノウハウを徹底伝授～

開催日時: 4月24日(木)
15:00~17:40 (受付は14:30~)

<セミナープログラム>

◆15:00~16:10 セミナー①

『60分で必ず強化できる初回面談術』

- ・初回面談で絶対押さえるポイント
- ・奥さんが共感する接客ネタは〇〇だ
- ・追客を容易にするコツ

◆16:10~16:30 休 憩

◆16:30~17:40 セミナー②

『地域に密着した工務店の成功戦術』

- ・15年間現場見学会に携わり続けた講師が教える集客の急所
- ・300人の部下を率いる30代の辣腕営業部長インタビュー
- ・営業マンはロールプレイングで必ず育つ

<講師>

森住宅コンサルタント(株)

代表取締役

森 雅樹 氏
MORI MASAKI



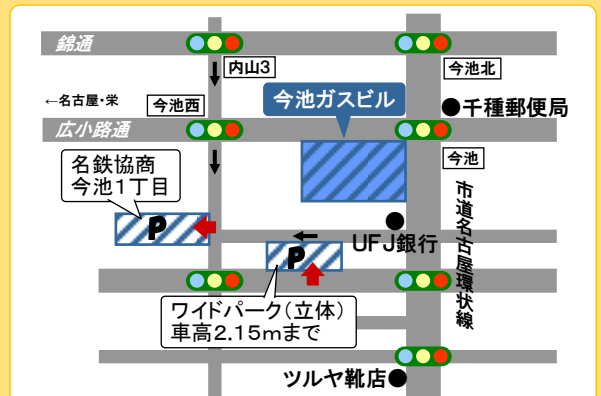
新進気鋭の住宅コンサルタントで、地場工務店の支援を得意とする。毎年全国で相当数の講演をこなし、執筆活動にも精力的で、著書数は10冊以上にも及ぶ。

大学卒業後、大手ハウスメーカーに入社し、戸建営業を経験。退社後は東京都内の小規模工務店にて新築営業・リフォーム営業に携わり、知名度がない住宅会社での営業手法を確立する。

その後、住宅コンサルタントとして独立し、全国の住宅会社の営業指導、セミナー、講演活動、さらには総合展示場における消費者セミナーなどの活動を続ける。

会場 今池ガスビル 9階ガスホール
名古屋千種区今池1-8-8 Tel. 052-731-7670

交通 地下鉄東山線・桜通線「今池駅」下車10番出口直結。



こんなことでお困りではないですか？

- ◆ 新規顧客の折衝はするが、なかなか次回の商談に繋がらない。
- ◆ 駆け込み需要の後、集客に苦戦している。
- ◆ 受注件数を伸ばしたいが、「ヒト・モノ・カネ」はかけられない。

※今池ガスビル地下駐車場はご利用できません。
公共交通機関でご来場いただきますようお願い申し上げます。

東邦ガス ソリューションセミナー お申し込み用紙

東邦ガス株式会社 リビング営業部 リビング営業第三グループまで
FAXにてお申し込みください。

※セミナーの参加人数には限りがございます。お早めにお申し込みください。

FAX. **052 - 882 - 8481**

下記に必要事項をご記入のうえ、送信してください。

4月24日(木) ソリューションセミナーに参加します。

御社名	(電話番号)			
参加者のお名前	計	名様	出席いただけるセミナーに <input checked="" type="checkbox"/> をお願い致します。	
			セミナー①	セミナー②
(役職)	(お名前)	様	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(役職)	(お名前)	様	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(役職)	(お名前)	様	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(役職)	(お名前)	様	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(役職)	(お名前)	様	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(役職)	(お名前)	様	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
(役職)	(お名前)	様	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<講師へ事前に質問がありましたらご記入ください。>				
(東邦ガス担当者名)	(担当部署)			



東邦ガス株式会社 リビング営業部
リビング営業第三グループ 担当:佐藤
TEL.052-872-9632