

「交渉が苦手だから営業は無理・・・」と諦めるのはまだ早い！

2時間でわかる！営業苦手な営業担当者の



「勝てる交渉力向上」セミナー

日本ビジネスドック(株)

CBC経営診断士 関口康尚氏

営業の目標は売上を上げることです。自社製品を買ってもらうことです。そのためには勝てる交渉をしなければなりません。しかし、交渉には必ず相手があり、双方の合意がなければ契約は成立しません。

このセミナーでは「勝てる交渉術向上」をメインテーマにし、交渉術を向上させるために必要な「意識」と「技術」を座学だけではなく、解説とトレーニングを繰り返しながら2時間で向上させていく実践型のセミナーです。交渉が苦手、営業が苦手な方でも十分に理解し、実践に繋げることができるようにプログラムされたセミナーですので、「交渉力を向上させて営業に活かしたい」とお考えの方は、ぜひご受講ください！

◆講座のポイント

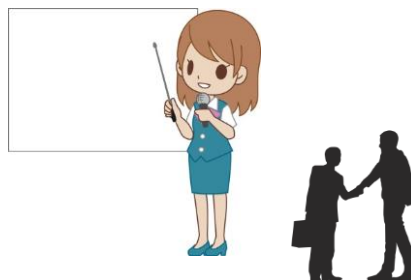
～交渉には必ずゴールがある！交渉を成功させて売上に貢献～

受講無料

★ 講座内容 ★

**「営業は苦手」という方に特にオススメ！
トレーニングを交え、丁寧に説明します！**

- ◎交渉に絶対必要な2つの要素を身につける！
- ◎交渉は準備8割、本番2割で決まる！
- ◎工夫次第で交渉力はグングンUPする！



●とき

12月15日(金) 18:00～20:00

●ところ

サンライフ北見 (北見市東三輪5-1-16)
TEL:0157-23-1433

●講師 関口康尚(せきぐち やすなお)氏のプロフィール

大学院卒業後、自らの研究分野を現場で活かしたいと日本ビジネスドックに入社。世間では苦手意識の強いテーマをわかりやすく伝える指導方法を研究する。現在は全国の企業・行政機関において商業系講師として活躍中。「わかる」→「できるようになる」→「仕事に活かせる」をテーマとした、親切で丁寧かつわかりやすい講座内容には定評がある。1977年埼玉県生まれ。博士(商学)、CBC経営診断士、宅地建物取引士、温泉初段。

●お問い合わせ

北見商工会議所(北見市北3条東1丁目)
TEL:0157-23-4111 FAX:0157-22-2282

●主催

北見商工会議所・中小企業相談所
公益社団法人 北見地方法人会
北見間税会



●お申込み

12月8日(金)までにFAXにてお申込みください。

営業力強化セミナー申込書【12月15日(金)】

北見商工会議所 行
(FAX:0157-22-2282)

事業所名:

住所:

電話番号:

受講者名	営業担当 年数

受講者名	営業担当 年数