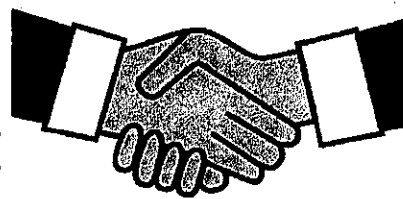


お客さまとの商談が変わる！ あなたの話し方が変わる！

顧客維持につなげる 信頼関係構築研修



～相手の「しくさ・話・気分」に合わせる～ 良好な人間関係構築スキル

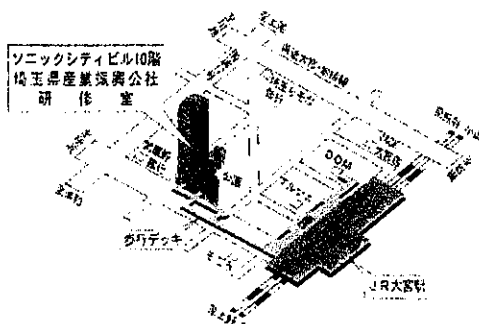
販売は企業活動の大きな柱。営業マン・接客担当者にとって、お客様と良好な人間関係を築くことは非常に重要です。本セミナーでは、NLP理論の考えをもとに、相手に「あなたとはペースが合うね」「話が合うね」「気が合うね」と言われるようになる「ペーシング」を分かりやすく解説いたします。

商談・新規開拓はもちろんのこと、人とのやり取りがあるすべての人に大変有用なスキルです。

【開催日時】平成30年8月3日(金)

13:30～16:30 ※受付は13:00～

【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料(30分200円)ですので電車をご利用ください

さいたま市大宮区桜木町1-7-5
大宮ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室
JR大宮駅より徒歩5分

【定員】20名

【対象者】営業担当者、接客担当者、
良好な人間関係を築きたい方

【受講料】会 員 4,500円
一 般 5,600円

【主催】(公財)埼玉県産業振興公社
研修・情報G：TEL048-647-4087

<内容>

1. 人間関係を築くコミュニケーションの心得
～商売は、お客様に好かれないと始まらない～
2. お客様の心をつかみ、共感を広げる
ペーシングによる人間関係づくりの方法
～相手を惹きつけ動かす共感づくりの
対面コミュニケーション術～
 - ・人の潜在意識に働きかけるNLP理論
 - ・信頼関係をつくるペーシングの3つの領域
 - ・こちらのペースに持っていくリーディング技法
 - ・リフレクティングとプラスワンの法則 など
3. NLP理論による商談技術の強化法
～話・商談の進め方～

<講師>

にしむらセールス&ヒューマン研究所
所長 西村 文彦 氏

青山学院大学を卒業後、東芝情報機器株式会社にて、32年間OA機器の直販・ルートセールスと同社及び販売会社にOA機器のセールスを指導。その後、人間関係で著名な教育家、箱田忠昭先生のインサイトトレーニング社にて教育の営業推進実務及びインストラクタの経験を積む。
2000年6月に、「にしむらセールス&ヒューマン研究所」を設立。営業担当者と同じ視点で営業の理論と実践例を語る現役営業マン講師である。

お申し込みは・・・FAX 048-645-3286 顧客維持につなげる信頼関係構築研修(18KRB)

企業名		TEL		
		FAX		
住所〒		事務担当者		
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
				男・女

個人情報の利用目的のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。

- ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)
- ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
- ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
- ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
- ・公社が実施する各種調査の公表
- もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。
- ※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します