

元リクルートのNo.1営業マンが教える

なぜ、口下手・あがり症の私がトップ営業になれたのか？

日時 2021年3月4日(木) **講演時間** (2時間) 14:00~16:00

会場 問屋町会館 2階大会議室 **定員** 20名
 青森市問屋町2丁目17-3 TEL.017-738-4711

**参加料
無料**

講演のご案内

「営業マンは明るく元気でしゃべり上手が売れる」というのは過去の話です。これからは「いかにしゃべるか」ではなく「いかにしゃべらないか」が売れるための必須条件になります。講演ではその理由を解説しながら、しゃべらないで売る技術をお教えます。これを習得することにより、口ベタでもあがり症でも関係なく売れる営業マンになれることを、講師の実体験をベースにお話いたします。

講演内容

1. なぜ、超内向型の私がトップ営業になれたのか？
2. トップ営業になれた3つの秘訣とは？
3. コミュニケーションと信頼の関係
4. お客さまから「信頼」を得るための3原則

講師紹介

渡瀬 謙(わたせ けん) サイレントセールストレーナー・有限会社ピクトワークス代表取締役



小さい頃から極度の人見知りで、小中高校生時代もクラスで一番無口な性格。明治大学卒業、精密機器メーカーに入社。その後、株式会社リクルートに転職。社内でも異色な無口な営業スタイルで入社10カ月目で営業達成率全国トップになる。94年に有限会社ピクトワークスを設立し広告などのクリエイティブ全般に携わる。その後、事業を営業マン教育の分野にシフト。セミナーや研修で教えてきた営業マンは1万人以上。とくに内向型で売れずに悩んでいた営業マンを何人もトップセールスに押し上げた育成コンサルティングには定評がある。主な著書に『“内向型”のための雑談術』(大和出版)、『「しゃべらない営業」の技術』(PHP研究所)、『相手思わず本音をしゃべり出す「3つの質問」』(日本経済新聞出版)、『トップセールスが絶対言わない営業の言葉』(日本実業出版社)など、30冊以上の実績。

皆様の安全を確保すべく、下記のとおり新型コロナウイルス感染症対策を講じて開催いたします

- ・座席の間隔を1m以上空ける
- ・会場の定期的な換気実施
- ・会場内のアルコール消毒
- ・入場時の検温および手指消毒
- ・講師、スタッフのマスク着用
- ・受講者へマスク着用勧奨

※ 新型コロナウイルス感染症の感染拡大状況によっては開催を中止させていただく場合がございます

問屋町ビジネススクール特別講演会 参加申込書
 協同組合青森総合卸センター 問屋町ビジネススクール 行

FAX.017-738-7323

事業所名	フリガナ		ご担当者名	フリガナ		所属・役職
住所	E-mail		TEL		FAX	
参加者名	フリガナ	男・女 (歳)	所属・役職	フリガナ	男・女 (歳)	所属・役職
	フリガナ	男・女 (歳)	所属・役職	フリガナ	男・女 (歳)	所属・役職

個人情報保護法に定義されます個人情報に該当する情報については、当校で実施する事業で使用させて頂きます。当該個人情報の第三者(業務委託を除く)への提供または開示はいたしません。

地域中小企業の人づくりをめざして
問屋町ビジネススクール

〒030-0131 青森市問屋町2-17-3 協同組合青森総合卸センター

TEL017-738-4711 FAX017-738-7323
 URL <http://business-school.tonyamachi.com>
 E-mail info@business-school.tonyamachi.com

問屋町ビジネススクール

検索