

第50回はんしん地域貢献セミナー **コミュニケーション&ヒアリング能力**
「営業交渉力向上研修」のご案内

交渉とは、相手を打ち負かしたり、説得することではなく、相手の話に耳を傾けることが大切です。このセミナーでは、「利害を調整し双方が納得できる」交渉ができるように交渉力の向上を図ります。交渉が苦手な方や社内・社外でのコミュニケーションを円滑に行いたい方におすすめです。皆様のご参加をお待ちしております。

平成29年9月

1. 日時：平成29年11月16日(木) 午前9時30分から午後4時30分まで
2. 場所：飯能信用金庫 研修所
3. 講師：大関 暁夫 氏 (株)スタジオ02 代表取締役
4. テーマ：営業交渉力向上研修
5. 対象者：中堅社員、営業販売担当者等
6. 受講料：1,000円
7. 定員：40名 (なお1社3名まで)

※定員になり次第締切らせて頂きます。



講師プロフィール

横浜銀行に入行後、現場および現場指導の他、
 新聞記者の経験を含めプレス、マーケティング畑を経験。アイデアマンとして、勝率連動利率の「ベ이스ターズ定期」を発売し、経営危機を救う。退職後、経営コンサルタント・新興市場企業役員・企業会社社長としてマルチ志向で活動のフィールドを広げる。

【カリキュラム内容】

- 1 「交渉力」とは何か？営業ステップ別検証
 ・予備調査 ・カットイン ・ヒアリング
- 2 「交渉」に必要な知識と基本スキル
- 3 セールスシートを作ってみよう
- 4 タイプ識別とタイプ別攻略
- 5 実践！ヒアリングロールプレイング

第50回はんしん地域貢献セミナー 「営業交渉力向上研修」

参加申込書【申込期限 平成29年11月2日(木)】

貴社名		所在地	
		業種	
お名前	(フリガナ)	所属・役職	
お名前	(フリガナ)		
TEL		F A X	
E-mail		取引店舗	

*ご記入いただいた個人情報につきましては、本セミナーの連絡及び当金庫が実施するセミナー等の案内にのみ利用させていただきます。

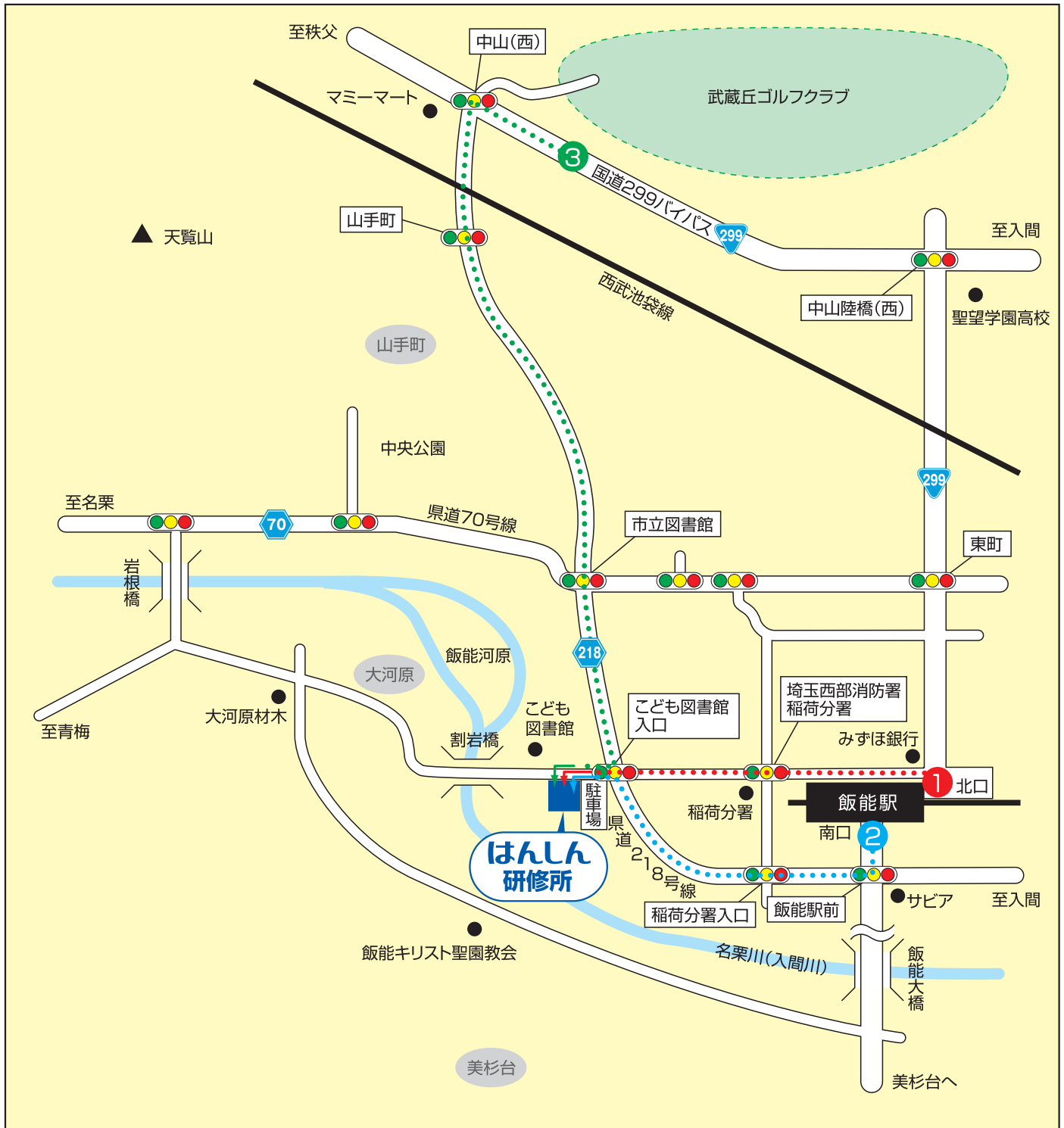
ひと、まち、きずな大切に。

飯能信用金庫

飯能信用金庫 地域活性化推進室

TEL 042-972-8111

FAX 042-973-4145



電車と徒歩の場合(最寄駅:飯能駅より)

① 西武池袋線「飯能駅」北口出口より…みずほ銀行を前に左折し直進約300m、「埼玉西部消防署稲荷分署」の信号を直進し、約400m「こども図書館入口」の信号を更に直進。約150m先、左手に研修所があります。

お車の場合(専用駐車場へ)

② 「飯能駅」南口方面より…駅を背に直進「飯能駅前」交差点を右折し名栗方面へ約400m「こども図書館入口」の信号を左折。約150m先、左手に研修所があります。(駐車場:研修所隣接)

③ 国道299バイパス入間方面より…国道299号バイパスを秩父方面に向かい、「中山(西)」信号(右手に武蔵丘ゴルフクラブ・左手にマミーマートのある信号)を左折。西武線の陸橋をくぐり直進約2.3km「こども図書館入口」の信号を右折。約150m先左手に研修所があります。(駐車場:研修所隣接)