

～お客様の気持ち、つかんでいますか？～

## ～営業・商談力向上セミナー～お客様の心を動かし、販路開拓する方法

2019年10月に、消費税10%引き上げと軽減税率が導入されます。本セミナーでは、消費税軽減税率制度と、消費増税に負けない売上アップの方法として、顧客の購買心理を理解し営業・商談力を高める方法について、Workを交えてわかりやすく解説いたします。営業や商談で悩んでおられる方は、ぜひご参加ください。

(講師)  
西内中小企業診断士事務所  
代表

西内 裕次郎 氏

(中小企業診断士)



セミナー講師として、「販売・マーケティング研修」「財務研修」「ヒューマンスキル研修」等を企業研修などで数多く実施し、すぐに役立つ内容が多く、具体例を用いた説明がわかりやすいと評判である。

対象者：営業・商談力を向上させたい経営者・後継者・従業員

## 【カリキュラム】

1. 消費税軽減税率制度の概要
2. キャッシュレス・消費者還元事業の概要
3. 顧客の購買心理の推移
4. 顧客に効果的にアプローチする方法
5. 商談の組み立て方とクロージング

※明日から活用できる販路開拓のノウハウを提供いたします。

日時 令和元年8月28日(水)  
14:00～16:30

場所 大津商工会議所 会議室  
(大津市打出浜2-1 コラボしが21 9階)

参加費 無料

定員 30名(先着順)

持ち物 筆記用具

※当日、コラボしが21の駐車場はご利用いただけませんので、公共交通機関等でお越しください。

▶主催・お問い合わせ先：大津商工会議所 経営支援課 丸古・森田 TEL:077-511-1500

～営業・商談力向上セミナー～お客様の心を動かし、販路開拓する方法 参加申込書

大津商工会議所 経営支援課行

FAX:077-526-0795

事業所名		所在地	
TEL		参加者名	
FAX		e-mail	

※ご記入いただいた個人情報等は、本セミナーの実施運営のために利用します。