

# 『新規開拓の神様』が明かす! 商談の主導権をつかむ方法 『成功率を10倍にする! 究極の名刺交換術』

『営業マンの名刺交換とは何か?』

『名刺以外に発信している情報とは?』

受講後のアンケートを見ると「ビジネスチャンスをいくつも逃していたことがわかりました」という声が殺到! トップセールスは名刺交換が終わって商談の席に着いた時点で、すでにお客様との距離感が近くなっています。なぜ、そんなことが可能なのでしょうか? 営業のプロの名刺交換を分析してみると、そこには驚きのテクニックが隠されていました。しかし、それらはどれもがとても簡単なことばかり! 今回のセミナーではビジネスの基本中の基本ともいえる名刺交換を通して、コミュニケーションの本質をわかりやすく解説します。

## ▼トップセールスが見込み客の気持ちを一瞬でつかむ方法

- |                        |                      |
|------------------------|----------------------|
| 1. 営業マンの名刺交換とは何か?      | 2. ステージを創造することとは     |
| 3. 名刺以外に発信している情報とは?    | 4. 自分のことはしゃべるな!      |
| 5. なぜフロはビジネスの常識を捨てるのか? | 6. メテアとしてのパワーとは何か?   |
| 7. 「何を」ではなく「誰で」で決まる!   | 8. 営業マンにピントが合っているのか? |

【日 時】平成 27 年 12月8日(火)  
14:00～16:00

【場 所】相模原市立産業会館  
(相模原市中央区中央3-12-1)

【受講料】無料

【定 員】40名(定員になり次第締め切ります)

【主 催】相模原商工会議所

### 【講師プロフィール】

日本営業ツール研究所 所長  
営業ツール専門コンサルタント

よし のり かず  
吉見 範 一 氏



1952年、横浜市生まれ 神奈川県予防医学協会、東京都電機健康保険組合を経て、書籍・教材販売会社に入社。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で、営業成績は最下位だった。だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。また NIT コミュニケーションズの営業所長に就任時には、最下位の拠点を預かったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には“3カ月連続全国第1位”を達成。現在、『対面型商談ツール』専門のセミナー講師として、日本全国の商工会議所や中小企業を中心に講演活動を展開中。

★申し込み★ 下記受講申込書にご記入のうえ、下記連絡先までに12月4日(金)まで FAX 等にてお申し込み下さい。  
中小企業振興部 経営支援課 TEL: 042-753-8135 FAX: 042-753-7637

FAX 042-753-7637 相模原商工会議所 経営支援課 行

## 『成功率を10倍にする! 究極の名刺交換術』 受講申込書

会社名	( 会員・非会員 )			受講者氏名
会社住所	〒			
業 種	製造・建設・卸売・小売・サービス・その他			
T E L	従業員数	人		

\*ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。