“コミュニケーションで売れる”営業を育成する研修のご紹介＆体験セミナー

トップ営業が持っているスキルはなんでしょうか。

・話しやすい雰囲気作り
・本音を引き出すヒアリング力
・お客様の課題をロジカルに整理する力
・説得力のあるプレゼンテーション力
など挙げられますが、ベースとなるスキルは、コミュニケーション力です。

コミュニケーション力を強化するために、注目されているスキルが「ファシリテーション」です。

ファシリテーションは、客観的な視点に立ち、会話の参加を促進し、引き出すとともに、課題解決のプロセスを共有させ、議論を“見える化”するスキルです。
このスキルは、まさしく営業の現場で活用できます。

そこで、本ワークショップでは、プロのファシリテーターであり、自らも営業の現場に立ち、コンサルティング営業のトップスキルを持つ講師が、ファシリテーションを活かして営業力を強化する研修プログラムを体験式でご紹介いたします。

1.なぜファシリテーションが営業に生かせるのか
2.ファシリテーション型営業育成講座のご紹介
3.ファシリテーション型営業育成講座の内容を一部体験
4.質疑応答

コミュニケーション力を武器にトップ営業を育成したい方はぜひご参加ください。
詳しくはこちらから ⇒ http://www.k-signs.co.jp/buki/

・・・

自らの営業スキルを向上させたい営業パーソンの方
※個人事業主様および事業研究目的の方につきましては、参加をご遠慮いただく場合がございます。予めご了承くださいませ。
■定員 15名
■プログラム
PART1:講演
・なぜファシリテーションが営業に生かせるのか
・ファシリテーション型営業育成講座のご紹介
PART2:講座一部体験
・ファシリテーション型営業育成講座の内容を一部体験
PART3:質疑応答
■問合先 株式会社ナレッジサイン セミナー事務局 TEL 03-3555-6901
■詳細＆お申込 ⇒ http://www.k-signs.co.jp/buki/
・・・