

本セミナーでは営業力を高めたいと考えている企業の経営者様や従業員の方に、クチベタ営業でもできる交渉術の基本を学んでいただけます。知っておくだけで取引先との商談を有利にすすめる事ができるコツを、数多くの交渉場面を経験してきた経験豊富な専門コンサルタントが分かりやすく解説します。営業の力を高めたいとお考えの事業者様は今すぐお申込下さい。

<<注目の講座カリキュラム>>

- ★交渉術とは何かを理解する
- ★値引き強制にどう対処すべきかを学ぶ
- ★相手に合わせた交渉を行う
- ★クレームへの対応法
- ★さまざまな交渉テクニック

# 営業交渉術の基本セミナー

## クチベタ営業でもできるカンタン営業術

日時:2015年2月24日(火) 14:00~16:00  
 会場:小松商工会議所 会議室 (小松市園町二-1)  
 定員:20名 (申込は先着順ですのでお早めに)  
 費用:無料  
 講師:ジャイロ総合コンサルティング(株) 大塚直義氏



東芝の総合企画部、海外事業推進部、東芝ヨーロッパ社等の部門で、主に経営企画、戦略立案と事業構造改革(国際化、新規事業開発、M&A・資本提携等)の業務を20年経験。その後、中堅企業4社で事業推進本部統括部長、執行役員 経営管理本部長やグループ会社社長等の要職で経営幹部として戦略経営の導入を行うなど経営の強化を推進。現在は、戦略コンサルタントとして、中小企業の経営者に戦略経営の指導を行っている。

主催:小松商工会議所

ご一読下さい

※本講座は先着受付となっております。参加を希望される方はお早めに申込ください。  
 ※本講座は難しい話は一切ございません。専門用語は使わずに分かりやすい講座となっておりますのでお気軽にご参加下さい。  
 ※なお、服装は私服で構いません。ラクな格好でお越しください。

お申込は電話・FAXにてお願い致します

事業所名	参加者氏名	1.
電話番号		2.
FAX 番号		3.

小松商工会議所

〒923-0801 石川県小松市園町二-1 TEL.0761-21-3121 FAX.0761-21-3120