

2万人対面営業コミュニケーション で磨き上げた への“雑談術”と ビジネスパーソンのための 仕事で使えるクレーム対応

～消費増税に伴うクレームを雑談術を高めスムーズに対応する～

本セミナーでは、営業時における「雑談術」の技術に着目し、ビジネスにつながる雑談術を高めることで営業成績を伸ばすための営業メソッドについて学ぶ機会とします。また、お客様からのクレームに対しても、臆する事無く対応するためのコミュニケーション力を、雑談を通じて学びます。お客様に興味を持っていただき、売り上げにつながる方法をその場で体験し、翌日からすぐに使えるセールス技術とクレーム処理を皆様に身につけて頂きます。

講座内容

1. 雑談上手になる人の心構え
2. タイプ別コミュニケーション術
3. 準備なしでもできる4つの雑談術
4. 興味がない話題への対応方法
5. クレームの概要
6. 悪質なクレームの見分け方と対処法
7. クレーム客をファンに変える会話術
8. 個別相談会(セミナー終了後)
※個別相談会は、お時間に限りがありますので、先着順の受付とさせていただきます。(開催時間 15:30～17:00)

【講師】

リフレッシュ
コミュニケーションズ代表
よしだ ゆきひろ
吉田 幸弘 氏



(プロフィール)

大学卒業後、旅行代理店・学校法人・外資系専門商社・広告会社の4社にて営業及び営業マネージャーを経験。いずれの会社においても、入賞したもの、降格人事なども経験。「エリートではない痛みわかるマネージャー・営業マン」をモットーに、コーチング及び独自のコミュニケーションデザイン術をもとにした営業職・管理職の研修を実施。

《日時》平成29年 11月15日(水)
13:30～15:30

《会場》プラザ都(能代市柳町9-23)

《定員》30名 (定員になり次第締め切ります)

《受講料》無料

■お申込み方法

下記申込書に必要事項をご記入頂き、
FAXにてお申し込みください。

■お問い合わせ

TEL:0185-52-6341 (担当:松橋)

主催 能代商工会議所

後援 能代山本青色申告会連合会

能代商工会議所 行 ⇒ FAX:0185-55-2233

| | | | |
|------|-------|---------------------------------|--|
| 事業所名 | | TEL | |
| 所在地 | | FAX | |
| 参加者名 | 個別相談会 | どちらかに○をつけてください。 希望します・希望しません | |