

もっと売れる営業力をつけたい方へ

「先読み営業術 実践編 二一 ズを生み出す未来思考営業」

実践型にしてご紹介いたします。前回欠席された方にもわかるようにニーズ発生の仕組み、切り口の作り方の説明も致します。

あなたはこれまでにこんな事はありませんでしたか？

「お客様にニーズがないと言われいつも断られる」

「いい所まで行くけど結局受注出来なかった」

これらは、誰にでもあることです。

ニーズ、需要がないのでモノが売れない時代が到来しましたがそんな時代でも、売れる方法がありますそれが未来を構築して無から有を生む、今回の先読み営業術です。

目標達成のための考え方、営業するときのシナリオ、決断する、ノウハウ収集するけど効果がない。

これらは、ある思考法を用いることで、解決することが出来ます。

その解決法が、「未来思考型営業法」です。お客様がニーズに気付いていないという事も多くあるのが今の市場で、そのお客様に見えていないニーズを「気付いて」頂き、行動につなげるための方法が、今回のセミナーの内容です。これは応用すると、自分にも使う事が出来るので、気がつけば自分の目標達成にもつながるという内容になっています。ぜひ、成功者の習慣にしている思考法であり、長期的に使える手法をお持ち帰り下さい。

【日時】2011年11月26日（土曜日）13:30～16:30

【場所】ウィル・スキル・アソシエイト株式会社研修センター
大阪府中央区南久宝寺町3-4-14 三興ビル6F
地下鉄「本町」駅下車商店街を心斎橋方向に3分

【費用】9800円 ご紹介者は半額でご招待

会員の方は無料 ※ご満足頂けない場合100%返金保証

【得られる効果】コンサルティング営業力の強化

- お客様の頭の中にニーズを作る
- お客様が購入のアクションを起こす
- お客様に信頼される
- 営業マンとして差別化出来る
- 企画・仮説構築力・情報価値転換力がつく
- 先回りして相手を満足させることが出来る



【講師紹介】竹内慎也 営業コンサルタント ウィル・スキル・アソシエイト(株) 代表取締役
関西学院商学部卒業。1年間はニートDJ。その後住宅リフォームメーカーに就職。全く売上が上
がらず苦悩をしたのち、起業を経て、株式会社インテリジェンスに入社。新人賞、トップセール
スほかチーム受賞も多数。社内営業育成を行なったのち独立。2011年、ウィル・スキル・アソシ
エイト株式会社代表に就任。独立後、月間10日以上研修を実施。年間120日以上営業教育に携わる
ほか大手、中小企業の売上アップのコンサルティングを行なっている。
実績：関西電力(株)、ソニー生命保険(株)、(株)インテリジェンス、(株)KENSOFIT、新中村化学工業他多数

申込は下記に記載後FAX送信下さい

FAX : 06-6253-8251

名前

電話番号

メール

会社名

会社住所

住所

【主催】 ウィル・スキル・アソシエイト株式会社

<http://www.w-s-a.jp/>

【問合せ】 06-6253-8250 080-3216-4789

担当: 入江

irie@w-s-a.jp