

新規顧客開拓、相手に合やす 人間関係づくりの『ペーシング力』

～商売は、お客様に好かれないと始まらない！～

販売こそが企業活動の大きな柱です。そして、企業・お店を支えるのは、今いる営業マンであり、店員です。

彼等の最大関心事は常に、お客様と具体的な商談、つまり、商品を提案できるかどうか、そのための人間関係づくりにあります。本セミナーでは、神経言語プログラミング理論の考えを基に、お客様から、「あなたとはペースが合うね」「あなたとは話が合うね」「あなたとは気が合うね」と言われるように、相手との合わせ方の「ペーシング力」を分かりやすく説明いたします。この機会にぜひ、ご聴講くださいますようご案内いたします。



【講師】西村 文彦 (にしむら あやひこ) 氏

にしむらセールス&ヒューマン研究所 所長

青山学院大学卒業後、東芝情報機器にて15年間、営業の仕事に従事。その後17年間は営業推進本部において、同社および全国販売店の営業担当者にセールスを指導。後に、インサイトラーニング社にて、営業推進実務および研修インストラクターの経験を積む。2000年6月に独立。受講者の視点に立った実践的な教育内容と、心理学・人間関係論を踏まえ事例・実習を豊富に交えたセミナーが好評を得ている。

■日 時：平成28年3月22日(火)セミナー：午後3時～4時30分(受付：午後2時30分～)
交流会：午後4時40分～5時40分

■場 所：川崎フロンティアビル2階 KCCI ホール(川崎市川崎区駅前本町11-2)

■定 員：50名(先着順)

■会 費：セミナーのみ 会員無料 (非会員2,000円)

交流会参加費 2,000円 ※当日受付にて受領いたします。

■申込方法：下記の参加申込書にご記入の上、本チラシ全文をFAXしてください。

または、川崎商工会議所Webサイト、【セミナー・イベント申込ページ】からお申込み頂けます。

■申込・お問合わせ先：川崎商工会議所 中小企業振興部 幸支所

(TEL 044-555-0301 ・ FAX 044-555-0368 ・ Webサイト：<https://kcci-event-entry.biz/kcci/>)

★受講票は発行いたしませんので、直接会場にお越しください。

★参加お申し込みされた方で、企業・商品パンフ、イベント案内、PRチラシなど当日配布を希望される資料等がございましたら、上記問合わせ先にお申し出ください。

(個人情報取扱について)

お申し込みいただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供に利用する他、参加者名簿として講師に提供する場合があります。

事業所名			参加者氏名
所在地			
TEL	FAX		
○印をお付け下さい 会員 ・ 非会員 / 交流会 参加 ・ 不参加			