

～嫌みなく、さりげなく自分を売り込む～
対象：経営者、個人事業主、営業担当者

周囲に嫌な印象を与えず、さりげなく 自分をアピールするプロフィール作成セミナー

■研修概要

初回に営業に行く時に、自分に興味を持ってもらえたら、そのあとの商談がはずむようになります。対して、「何か、この人とは合わなそうだな・・・」と思われた瞬間に話を聴いてくれなくなってしまいます。そうすると商談がうまく運ばなくなってしまいます。また、興味を持ってもらうと、憶えてもらえることも増えます。

今回は、「どのようなプロフィールが興味を持ってもらえるか？」をお伝えし、自己紹介などに役立つプロフィールを作れるように、プロフィールを作る際のポイントや考え方をお伝え致します。

■カリキュラム

- ・プロフィールとは？
- ・プロフィールを作る際のポイント
- ・良いプロフィール例の紹介
- ・プロフィールと作る時に実施する事

■開催概要

- ・日時 平成 26 年 9 月 2 日(火) 18 : 00 ~ 20 : 00
- ・会場 小田原箱根商工会議所 B 1 F 第一会議室
- ・定員 30 名
- ・講師 セールストレーニング研究所 代表
吉成 篤 氏 (中小企業診断士)
- ・受講料 無料
- ・主催 小田原箱根商工会議所 中小企業相談部
- ・お申込 8 月 28 日(木)までに
FAX (0465-22-0877)
または、電話にてお申込下さい。
※申し込み後、当日会場へお越しください。
(受講票等はありません)

講師プロフィール

セールストレーニング研究所
吉成 篤 氏 (中小企業診断士)

大手システム会社を経て、大手監査法人系コンサルティング会社に入社。入社後、コンサルティング、研修講師、営業に従事。既存客からの紹介を増やし受注を重ね、社内トップの成績を残し表彰を受ける。また、現在では中小企業診断士としてコンサルティングに従事している。

立教大学兼任講師。

著書：【「失敗率0%」の営業術】

- お問合せ 小田原箱根商工会議所中小企業相談部 担当：内田、飯田
電話：0465-23-1811 FAX：0465-22-0877

プロフィール作成セミナー 参加申込書

(切り取らずこのまま FAX (0465-22-0877) をお願いします)

於：小田原箱根商工会議所

事業所名		電話番号	
住所	〒		
受講者名			