

営業・販売の現場ですぐに役立つ！ 初対面の1分で 相手をその気にさせる技術

受講後に意識が変わります！

トップセールスと言われる人は、お客様との初対面の一瞬に全てを集中させて、その後の商談・交渉を有利に展開しています。営業・販売の世界で継続的に成果を上げるためには初対面での1分間が「カギ」となります。そこで、覚えてすぐに成果が出る「1分間で相手を制する」秘訣について伝授いたします。

講義内容

- 第一印象の重要性 初対面・商談を制する極意とは？
- 礼儀・挨拶のロールプレイング これを極めれば大きな武器に！
- 売れる営業担当者の「ABCDの法則」 売れる営業担当者が実践する法則とは？
- 究極の質問話術法を身に付ける 売り文句を上手に切り出す質問話法とは？
- 「あなたから買いたい！」と言われるには 買いたいと思わせる付加価値とは？

日 時 2019年8月27日（火） 15：00～16：30
（受付14：30～）

会 場 仙台銀行本店ビル9階講堂（仙台市青葉区一番町2-1-1）

講 師 株式会社 新規開拓 代表取締役 朝倉 千恵子 氏

対 象 営業・販売ご担当者等

定 員 50名（先着順）

参加費用 会員：無料 / 非会員：2,000円（事前お振込となります）

申込方法 裏面にご記入の上、FAX(022-225-4636)または仙台銀行ビジネスクラブ
ホームページ(<http://sbc.sendaibank.co.jp>)よりお申込下さい。

申込締切 8月21日（水）定員になり次第締め切りとさせていただきます。

株式会社 新規開拓 代表取締役 朝倉 千恵子 氏

小学校教員、税理士事務所などの勤務を経た後、35歳で人生の崖っぷちに立たされる。1997年株式会社 社員教育研究所入社。営業経験ゼロからスタートし、2000年同社年間売上第1位、トップセールス賞を受賞。

01年独立し、有限会社 朝倉千恵子事務所を設立。03年オフィスを東京・日比谷の帝国ホテルタワーに移転。04年株式会社 新規開拓を設立。現在は丸ビル（東京都千代田区）にオフィスを構える。

社員教育コンサルタントとして全国を飛びまわり、自らの経験を生かした渾身の研修・講演は多くの企業から支持され、高いリピート率を誇る。また、女性の真の自立支援、社会的地位の向上を目指した、「凛」として生きる女性のための仕事術TSL（トップセールスレディ育成塾）を主宰。卒業生は2,400名を超える。

著書は、最新刊『「だから女は」と言わせない最強の仕事術』（こう書房）をはじめ、『営業嫌いだった人が1億売る人になる「仕事ノート」』（プレジデント社）、『すごい仕事力』（致知出版社）など多数。



仙台銀行ビジネスクラブ事務局 行き

FAX 022-225-4636

8/27（火）開催 営業・販売担当者向けセミナー『参加申込書兼受講票』

下記のセミナーへの参加を申し込みます。

2019年 月 日

会社名			
ご住所			
電 話		FAX	
業 種			
参加者氏名	部署・お役職	お名前	
	部署・お役職	お名前	
取引店	仙台銀行	支店・出張所	

締切8/21（水）

- 当日はこちらの参加申込書兼受講票、名刺をお持ちください。
 - ご記入いただきました内容は、本研修の実施目的以外には一切使用いたしません。
- ※非会員様へは、事務局よりお振込等のご案内をさせていただきます。

会員様へ折り返しの
連絡はいたしません。



会場

仙台銀行本店9階講堂

（仙台市青葉区一番町2-1-1）

※駐車場はございません。

お近くの有料駐車場をご利用下さい。

時間

15:00～16:30

（受付 14:30～）