

若手社員スキルアップ！1ランク上のコミュニケーション術を獲得しよう！

営業先でも 社内でも 即役立つ！！

人間関係を上手く構築するための **“コミュニケーション上手”** になる秘訣

社内においては上司や同僚、社外においては取引先など、相手との信頼関係を上手に築くことが、仕事を円滑に進めていく上で最も大切な事です。本講座では“交渉上手”になるためのワークを通じ学ぶことで、1ランク上のコミュニケーション技術を身につけ、ひいてはどのような相手もしっかりとした信頼関係を築く事ができる若手社員になることを狙いとしています。それは今後の成長へも大きく影響する事は間違いありません。是非御参加ください。

— 講座内容 —

1. 相手との信頼関係を築く！
  - ・最初から売ることを考えてはいけない理由
  - ・効果抜群の手書き・お礼はがき
2. 相手を深く理解するためにする事
  - ・ダメな営業と、優れた営業の話の聴き方
  - ・相手の本音を引き出す「アクティブ・リスニング」とは
  - ・お客様自身が気づいていない「暗黙の欲求」を理解する
3. 相手との関係をぐっと深める
  - ・商談へ出向くまえにすべき事前準備
  - ・スモールトークで相手との共通点をつくり出す
4. 相手のニーズを創造する
  - ・「利点」に焦点を当ててアピールする
  - ・プレゼンテーションからクロージングまでのストーリーの組立て方
5. 交渉力を高めるための日々の活動
  - ・顧客リストを集めて活用する
  - ・勉強会を主宰する 等

日時 平成29年 7月13日(木)  
14:00~16:00

会場 高松商工会議所 4階 401会議室

受講料 無料

定員 30名 (定員に達し次第締め切ります)

<お申込み方法>  
下記申込書に必要事項をご記入頂き、  
**FAX**にてお申込みください。

<お問い合わせ>  
高松商工会議所 電話：087-825-3509

主催 高松商工会議所



◆ 講師 ◆  
ナレッジフォース・パートナーズ 代表  
ふじわら たかゆき  
**藤原 敬行 氏**

【プロフィール】

コンピュータ大手企業のハードディスク部門にてエンジニアとして機器設計、生産技術、東南アジア工場立ち上げに関与。ソフトウェア商社およびシステム開発会社にて技術営業、ブリッジ SE、プロジェクトマネジメント、経営企画等を経て、2011年に独立。国内外ビジネスで豊富な提案や交渉の実務経験を持ち、研修では議論する力や交渉・折衝する力も自然と鍛えられ即効性があると評判。

TEL：087-825-3509 / FAX：087-825-3525 / E-mail：jinzai@takacci.or.jp

【参加申込書】 下記ご記入の上、高松商工会議所までお申込ください ▶▶ FAX:087-825-3525

平成29年 6月 1日

事業所名 \_\_\_\_\_

TEL \_\_\_\_\_

住 所 \_\_\_\_\_

FAX \_\_\_\_\_

受講者名 \_\_\_\_\_

受講者名 \_\_\_\_\_