

～ 会 員 各 位 ～

営業活動実践セミナーのご案内

消費増税に  
負けない！

# 商談における プレゼンテーションの極意

一生懸命頑張って営業トークや営業プレゼンをしているのにお客様に伝わっていないことはありませんか？  
確かに商品知識や業界知識、提案内容は大切な要素ですが、もっと大切なのはお客様がわかる言葉で、わかる表現で、わかるように伝えているか？これが重要です。営業の最終目標はお客様に買ってもらう事…つまりアクションです。本セミナーでは、特に仕事の生産性を左右する「営業トーク」についてノウハウを学んでいただきます。是非この機会にご参加下さい。

## 講師紹介



ふくみつ  
**福満 ヒロユキ**  
(株)テンパチ  
代表取締役

1973年生まれ。新聞・テレビ・雑誌等のメディアを動かし依頼主に取材を呼ぶ広報ジャーナリスト。営業プレゼンにより新聞への掲載・TV番組での報道の成功確率は93.7%と日本でも有数のプレスリリースアドバイザー。大手企業から個人企業までありとあらゆる広報・販促方法を取材、分析、データベース化し依頼主の広報プラン作成を支援するほか、全国の商工会議所でのセミナー、企業研修の講師としても活躍中。

## 問合せ・申込先

伊勢商工会議所 中小企業相談所 (〒516-0037 伊勢市岩淵 1-7-17)  
TEL 0596-25-5155 FAX 0596-23-1151

【主催 伊勢商工会議所 中小企業相談所、伊勢市産業振興会】

## 講座内容

- ◆心を動かす営業トーク  
プレゼンテーションについて
- ◆お客様をその気にさせる提案営業とは
- ◆お客様に買ってもらうアクションプラン

平成27年

日時

**7月16日(木)**

**19:00～21:00**

場所

**伊勢商工会議所 5階大ホール**

定員

**50名**

※定員になり次第締め切らせていただきます

受講料

**無料**

受講申込書

営業活動実践セミナー

FAX 0596-23-1151

7/16 (木) 開催 「商談におけるプレゼンテーションの極意」

事業所名		業種	
事業所 所在地	〒	TEL	
		FAX	
受講者名			

※ご記入頂いた情報は商工会議所からの各種連絡・情報提供やセミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。また、セミナー当日に撮影する映像や写真については、会議所チャンネルや広報誌などの会議所広報にて利用することがあります。