

お客様との会話力で成否が分かれる
これができるば **8** 割は上手くいく！

集客も営業も
上手くいく！ **質問話法**



本当に買ってくれるお客様なのかがわかる！

営業も販売もお客様との会話から始まります。会話の中からお客様のニーズは何かをくみ取り、提案に進むわけですが、そのためには「質問力」を高めなければなりません。上手な質問をすることでお客様の本音を引き出すことができれば、購買率も高まります。

そこで本講座では、訪問先や来店したお客様と短時間で信頼関係を築き、要望をしっかりと聞き出す会話術について伝授いたします。

日時 平成29年 **2月23日(木)**

午後 **7時～9時**

会場 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頂きます)

申込 2月17日(金)までに、TELまたはFAXにてお申し込みください。

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

受講無料

【講師】(株)インナーコンサルティング

ぐんじ まもる

代表取締役 **郡司 守氏**

1973年栃木県生まれ。駿河台大学法学部卒。工務店に入社し、新規事業立ち上げを任せられ、わずか1年で1億1150万円の新築住宅の受注を獲得。その後、売上の90%を占めていた大手ハウスメーカーの下請けから完全脱却を成し遂げる。2011年独立。40業種150名以上の経営者にアドバイスを行い、高い増客増収の結果を出している。また、全国各地の商工団体等のセミナー講師として活躍中。明快でわかりやすい解説には定評があり、高い評価を得ている人気の講師。



【講座内容】※事例は変わることがあります。

- ◆なぜ、会話が重要なのか？3つのポイント
- ◆質問の重要性
 - ・「質問」の実践で成約率が2倍のエステサロン 他
- ◆集客・営業のための会話術
 - ・短時間でお客様との信頼関係を築く方法
- ◆営業イノベーションの質問話法
 - ・赤字続きのイベントが たった一日で粗利140万になった販売店 他

伊勢商工会議所 中小企業相談所 行

FAX 0596-23-1151

2/23(木)「集客も営業も上手くいく！質問話法」受講申込書

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名
所在地	業種	

■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した映像や写真については、会議所チャンネル(CATV)や広報誌などの会議所広報で利用することがあります。