

# 商談力アップセミナー

**参加無料**

## ～実践！小さな企業の商談力の高め方～

自社製品や技術を売り込む力＝「商談力」を高めるために必要なことは、流暢なセールストークが出来る力でしょうか？何度断られても通い続けるしつこさでしょうか？これらは、商談力が高めるための要素の一部に過ぎません。お客様を理解する力、お客様のお困りごとへ対応する力、分かりやすく伝える力、これが商談力の核になる3つのポイントです。

今回は「伝える力を高める」ために必要なことを明確にし、実際の商談現場で使える「ワンシート企画書」について解説の上、皆様にご作成頂く、より実践的な内容のセミナーとします。


**日時**
**2014/7/16(水)**
**午後1時30分～4時50分**
**場所**
**グランメッセ熊本大会議室**
**上益城郡益城町福富1010 (096)286-8000**
**講師**
**株式会社コスモ経営 代表取締役  
中小企業診断士 大間清浩 氏**
**1.お客様の何を知ればお客様を理解したといえるのか？**

- ①お客様のこの情報を掴もう ②情報活用の方法を考えよう

**2.お客様情報を聞き出す力を高める**

- ①聞く力とは何か ②質問力とは何か

**3.お客様のお困りごとへの対応力を高めよう**

- ①問題の捕まえ方 ②考える力の高め方 ③解決策の作り方

**4.何を伝えるか**

- ①伝えるのは「お客様が得られるメリット」  
②お客様が知りたいことを伝える

**5.伝える力の高め方**

- ①伝える力＝噛まずに話せる力か？  
②伝える力を高めるためのポイント

**6.伝えるための道具としての企画書**

- ①ワンシート企画書の重要性  
②ワンシート企画書の作り方


**<プロフィール>**

1962年佐賀県生まれ。  
長崎大学経済学部卒業後  
大手宝飾メーカーにて5  
年間の販売実務に携わる。  
1989年より現職。



現在、主に関西の中堅・  
中小のメーカー・卸を中  
心としたコンサルティング  
及び経営・営業・業務改善  
等幅広い範囲でのセミナー、社員教育の講師を  
務める。

特に生産財のマーケティング、営業戦略では現  
場に根ざした指導・研修との評判がある。

**主催：熊本県商工会連合会**