

# トップセールスマンが教える “最強のセールストーク術”

## 売り込まなくても売れる！ 主導権を握る高確率営業法

### 誰でも 8ステップで 劇的に 営業成績・売上向上する

首都圏では景気回復の兆しが見えてきたと言われてはいるものの、デフレによる消費不況、顧客の節約志向が続く中、御社の営業現場では新規顧客獲得や既存取引の拡大に苦戦をされてはいませんか・・・？

本セミナーでは、営業をかける側が主導権を握り、売り込まなくても「欲しい」と言わせるセールストークの構築方法を、様々な業界の成功事例を交えて詳しく解説します。この機会にぜひ奮ってご参加いただき、実践で活用ください。

1. 日時 平成30年1月23日（火）14:00～16:00
2. 場所 加茂商工会議所会議室
3. 講師 営業支援Accept（アクセプト）代表  
トップセールス育成塾 塾長 あかみねてつや 赤嶺 哲也 氏



昭和46年生まれ。平成5年東京理科大学卒業後、大手化粧品メーカーに入社。同社アメリカ事業所で最年少の統括責任者を務める。平成14年営業職として教育関係の企業に転職。同社において、トップセールス連続獲得記録、1日最多契約獲得数、高額商品販売記録など数々の記録を出して社長賞を連続受賞。平成18年現業を開業。コンサルティング、営業スキルアップ研修、ほか営業・テレポ電話営業に関する書籍を出版し、それぞれAmazonで部門別1位を獲得している。

4. 内容
  - ① 売れない営業マンがしている「2つの間違い」とその理由
  - ② 間違えた営業の常識がもたらす「副作用（デメリット）」とは
  - ③ 警戒心の高い顧客から短時間で信頼を獲得する「3つの条件」とは
  - ④ 営業が主導権を握り、高確率で商談を成立させる流れの作り方
  - ⑤ 売り込まなくても売れる「8ステップ営業トーク」の構築法
5. 参加料 会員1,000円 非会員3,000円
6. 申込み 下記申込書に記入のうえ、1月18日（木）までに事務局（担当／山本 TEL:52-1740、FAX:52-4100）へお申し込みください。

切らずにこのままFAXしてください

営業力強化セミナー参加申込書

加茂商工会議所（担当／山本 FAX：52-4100）行き

事業所名		住所	
TEL		FAX	
参加者名		参加者名	

