

消費税引き上げ前に営業強化をはかる!!

価格交渉術実践講座



政府の経済成長に期待が寄せられている今、円安の影響で原材料が急騰し、さらに、今後の消費税率引き上げに対応する必要に迫られています。

これらを販売価格に転嫁できなければ、自社の経営を圧迫し、赤字転落を招きかねない状況があるからです。

本セミナーでは、スムーズな価格転嫁を実現し値切りを防ぐための営業交渉スキルを、講義とグループ討議で、基本と応酬話法を身に付けていただきます。

営業社員はもとより経営者のご参加もお待ちしております。

開催要項

日時 平成25年 **10月18日** 金 13:30 ~ 16:30

会場 **鶴岡産業会館5階ホール**

(鶴岡市馬場町11-63)

講師

山下 健二 氏

[ディライツ・マネジメント・コンサルティング・オフィス代表]

■プロフィール

昭和38年仙台市生れ

「観て、視て、診て、看る!」 有言実行実践型経営コンサルタント

「あなたの顧客、組織、そして関わる社会に満足と喜びを!」を使命に掲げ、中小企業の社風刷新や業績向上支援。基本動作の教育訓練、各種セミナー講師や講演活動を通じ自立型人財を育成中。

講座内容

1 オリエンテーション

2 講義

「説得でなく納得の
営業交渉術5つの鉄則」

3 ロールプレイング

「応酬話法、7つのスキルを
身につける」

4 発表&質疑応答

5 講義

「脱! 守りの営業、受け身の
営業、後手後手の営業」

6 まとめ

お客様との

良好な信頼関係づくりの

ポイントを指導します。

問合せ先：主催 公益社団法人鶴岡法人会 電話 **0235-22-8160**

共催 鶴岡商工会議所 電話 **0235-24-7711**

申込先

FAX: 0235-22-8814 公益社団法人鶴岡法人会

締切

10月12日

下記にご記入の上、切り取らずに送信してください。

事業所名		業種	
住所		電話	()
参加者名		参加者名	

※上記記載の個人情報は、当会事業活動以外の目的で利用することはありません。