

つかみ1秒 あと楽勝!

こんな方にオススメです

営業職をされている方
 プレゼンを控えている方
 展示会・見本市等へ出展をされる方
 自分に自信を持ちたい方
 人前で喋る技術について学びたい方

実演販売の「カリスマ」に学ぶ営業・プレゼンの極意

想像してみてください・・・

初対面の相手に、10万円以上する高額商品を、わずか15分の1回限りのトークで販売してしまう・・・

そんなことが可能だと思いますか？

このセミナーでは、それを実践した伝説の営業マンを迎えて、営業・プレゼンの極意について語って頂きます。

セミナー内容 (一部抜粋)

実演販売に学ぶ、売るシナリオ作り 【つかみ! 興味! 連想・想像! 決断! 行動】

氷山の法則、価格と価値の違い、価値を生み出す感性営業トーク

何の面識もないお客様に対し、瞬く間に販売を完結してしまう実演販売に学ぶ

ネゴシエイト (交渉術) に学ぶ = 心理的優位に立つための絶対条件

・・・など

開催要項

定員 24名

期 日	平成 20 年 2 月 22(金) 13:00 ~ 17:00
場 所	コラボしが 21 3 階中会議室 2 (滋賀県大津市打出浜 2 番 1 号 077-511-1400)
受講料	一般 12,000円 顧問先 8,000円 (コーヒー付き)
募集人数	先着 24 名さまのみ *今回は、講師の希望によりこれ以上の募集は行いません。

講師プロフィール



いとう伸 (株式会社ヒューマンブレイン代表取締役)

三重県出身。高校卒業後、コーセー化粧品販売(株)勤務。化粧品小売店のルート営業を担当。アガリ性で赤面症ながら、新規開拓で6年連続営業コンテスト入賞(うち1位4回)。

コーセー退社後、実演販売業界に飛び込み、初対面の相手に高額商材をワンチャンス・15分で売るという「究極の営業」を体験。ここで独自の販売シナリオを開発し、延べ2000回以上の実演販売で総額5億円超の実演販売を上げる。

これまでにプロデュースした販売シナリオでの売上総額は50億円を超える。

著作に、「営業は、つかみ1秒・あと楽勝!」「一夜漬け 伝わる! プレゼン」「10秒営業術」など

参加ご希望の方は、下記にご記入の上、FAXして下さい。 **FAX:077-518-1961**

御名前 <small>(ふりがな)</small>	年齢	歳	e-mail	@
御住所				
御連絡先			会社名・所属	

お申し込み
お問い合わせ

糺谷社会保険労務士事務所 TEL: 077-518-1960 FAX: 077-518-1961