

優秀な販売員や営業マンは質問がうまい！

これができれば  
8割は  
上手いく



お客様との会話力で  
成否が分かれる  
集客も営業も  
上手いく！  
質問話法

【講師】株式会社インナーコンサルティング  
代表取締役 郡司 守 氏

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、成約率も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します。

日時 平成29年7月19日(水) 午後1時30分～4時30分

会場 コラッセふくしま 5階 「小研修室」

受講料 会員 1名 4,000円 ※29年度無料受講券使用可  
非会員 1名 6,000円 (テキスト代含む)

申込先 公益社団法人 福島法人会  
福島市三河南町 1-20(コラッセふくしま7F) TEL. 536-1291

FAX. 525-2311

定員  
54名  
申込みは  
お早めに

【振込口座】東邦銀行/本店  
(普)23634  
(振り込み手数料のご負担をお願いします)

セミナー「集客も営業も上手いく！質問話法」申込書

(会社業種: )

会社名				電話			
住所				FAX			
参加者	役職		参加者	役職			
無料受講券 _____ 名分を使用します		参加者 _____ 名分 _____ 円を _____ 月 _____ 日銀行に振り込みます					

※個人情報の取り扱いについては、当会の事業活動以外の目的では利用することはありません。

# 営業販売力強化セミナー

取扱商品関係なし！モノやサービスを販売している新任者から経営者まで！

## 集客も営業も 上手くいく！質問話法

お客様との会話で苦手意識がなくなる！

### 講座内容

- ◆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倍になったエステサロン 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
  - ・たった200円の費用で  
10万円の売上を上げた建設業 他

※事例は変わることがあります。

### 講師

株式会社インナーコンサルティング  
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、営業経験もないのに、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。2008年独立し、2011年に法人化。40業種150名以上の経営者にアドバイスをし、高い増客増収の結果を出している。実践指導と共に、セミナー講師として活躍中。

- 既納受講料の返却は致しません。当日不参加の場合は、代理のご参加をお願いします。
- お申し込みの方には、改めて通知しませんので、時間厳守のうえご参加ください。  
(定員になった場合は連絡させていただきます)
- コラッセふくしま駐車場(30分無料100台)はありますが、混み合いますので、お早目にお出かけ下さい。  
(駐車料金のご負担をお願いします)