

売上げと利益が自然についてくる 「質問型営業」のヒミツ



社労士 牧野剛

知りたい方、他にいませんか？

□ こんな悩み抱えてませんか？

- 売上げが思ったように増えない…なぜ？
- 営業、ホームページの反応がイマイチ…どうしよう？
- 営業社員が成長しない…何をしよう？



ベスト・セラーNO1

話を聴くだけで、お客様が喜んで買う！

あなたは、「売込まれる」と、「買う」と、どちらが好きですか？

私は、買うのが好きです。あなたも、「買う」のが好きではありませんか？
では、どうして「買う」のが好きなのでしょう？

それは、「自分のことは自分で決めたい」からではありませんか？

ロームは、今から5年前、パート4名から正社員になりたいという申出をきっかけに、約150社から4年で500社を超える顧問先の事務所に成長しました。



講師 青木 毅

そのヒミツが「質問型営業」です。

お客様を全く説得しない営業です。
売り込み禁止！だから、気が楽です。

簡単な質問をすることで、
お客様が、自分の置かれている現状を振り返り、「どうなりたいか」を考え、
課題を明確にして、欲求を高め、
自然に「買って頂く」営業手法です。

コーチングから生まれた営業なので、営業の立場から、
自然にコーチやコンサルタントの立場になることができます。

嬉しいことに、決まった「型」がキチンとあります。だから、覚えやすいです。

ココまでお読み頂きありがとうございます。
今回は顧問先500社突破記念で、思い切って青木先生をお招きしました。
売上げと利益が自然に増えるヒミツ、知りたくありませんか？
今すぐ、FAXでお申し込み下さい。

トヨタ、大阪ガス、生協などの営業マンが実践！

上場企業から中小企業に至るまで、
3万人を超える営業支援を行った
セールスコーチングの第一人者。

- ・営業の「つらい」が「楽しい」に変わる『質問型営業(R)』を構築。

【主な著書】

- ・なぜ、相手の話を「聞く」だけで 営業がうまくいくのか？
- ・ビジネスリーダーの「質問力」ー最前線で差がつく加速交渉術
- ・説得・説明なしでも売れる！「質問型営業」のしかけ
- ・「3つの言葉」だけで 売上が伸びる質問型営業 その他多数

日程 **5月14日** (月) **21日** (月) **6月5日** (火)
※5/14は、社長さま限定

時間 **13:40~16:30**

開場 **コンgresセンター**
浜松市中区板屋町111-1

受講料 **顧問先 無料**
顧問先以外 **18,000円**



お申し込みは 社会保険労務士法人ローム 053-444-4601 へ FAX!

会社名	参加者名	希望日	参加者名	希望日
		5/14、21、6/5		5/14、21、6/5
住所 〒		5/14、21、6/5		5/14、21、6/5
連絡 電話 FAX		5/14、21、6/5		5/14、21、6/5

浜松市南区三島町1605-1 電話 053-444-4604
 浜松市中区高林4-3-21 3F 電話 053-473-7303
 湖西市新居町中之郷3991 電話 053-401-4604
 静岡市葵区追手町3-11 3F 電話 054-275-2223

個人情報(はセミナーのご連絡、開催・運営を目的とし、利用し、個人情報を第三者に提供・開示は致しません。詳しくは、当社ホームページの「個人情報保護方針」及び「個人情報の取り扱いについて」をご覧ください、同意した上で申し込み下さい。