

貢献営業塾

初回面談で 「信頼を得る技術」

特別なマーケットを持たずに
毎年100件以上のご契約を18年間にわたって継続してきた
【目からウロコのノウハウ】
です。

■こんな方におススメです。

- ✓初回面談では緊張してうまく話ができない！
- ✓お客様と商談後、次アポが取れない！
- ✓初回から本題を切り出すと、警戒されて先に進まない！

初回面談に自信が持てる

次も聞きたいと言って頂ける

■セミナーの主な内容

★見込み客リストの作り方

- ・見込み客の定義は、〇〇〇〇〇を伝えたい人

★TELアポのコツ

- ・クロージングのスキルを活用する！
- ・目的は、「会うこと」

★初回面談（プレアプローチ）

- ・売り込むつもりはなくても、本業の話は警戒される！！
- ・たった5分で信頼を醸成するには 〇〇〇〇〇の話が肝！

★初回面談（アプローチ）

- ・初回面談の目的（ゴール）を明確にする

思わずお客様が聞きたく
なってしまう！



in 丸の内

講師

紹介

小林 広之

売上アップコンサルタント
MDRT成績資格終身会員（16回登録）
コントリビューション株式会社 代表取締役



ライフプランナーという職業に感銘を受け、
大手カタカナ系生命保険会社で18年間生保
営業に携わる。ライフプランニングにこだ
わったコンサルティング営業で成績を上げ、
数々の受賞歴とともにトップセールスとし
て活躍。
「従来の営業手法で苦戦する」周囲の営業
マンの姿を見て、スキルだけではないマイ
ンドセットの重要性を感じ、独自に体系化
した営業教育プログラムを開発。2017年
より、営業の楽しさや働きがいを見出す
ための「貢献営業塾」を本格始動させる。

2018年11月8日（木） 18:30~20:30

場所

PINETREEビル 2階

名古屋市中区丸の内2-19-32

（地下鉄丸の内駅 4番出口徒歩1分）

定員

15名

受講料

5,000円（税込）



お申込み・お問い合わせは、裏面をご覧ください

営業が楽しくなる

初回面談で「信頼を得る技術」

参加申込書

- 日 時 2018年11月8日（木） 18:30～20:30（受付18:10～）
- 場 所 PINETREEビル 2階 〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-19-32
- 受講料 5,000円（税込）/人：当日集金させていただきます

会 社 名			
所 在 地	〒		
申込者氏名		T E L	
所 属 部 署		F A X	
役 職		E-mail	

●お申込者以外の同行者がある場合、ご記入ください。

氏名	社名	E-mail

FAX送信先 >>> 052-684-4952

メールでもお申込みできます >>> info@lp-contribution.com

【会場・お問い合わせ】

コントリビューション株式会社

〒460-0002 名古屋市中区丸の内2-19-32 PINETREEビル

TEL 052-684-4951

リ-ダイヤル 0120-50-8519

✉ info@lp-contribution.com

