

貢献営業塾

初回面談で「信頼を得る技術」

思わずお客様が聞きたく
なってしまう！



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年間にわたって続けてきた
【目からウロコのノウハウ】
です。

in 丸の内

講師

小林 広之

紹介

売上アップコンサルタント
コントリビューション株式会社 代表取締役
(ソニー生命 プレミア・エージェンシー)



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。

■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

- ・クローキ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

2019年11月13日（水）

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

5,500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 2019年11月13日（水） 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 5,500円（税込）/人：当日集金させていただきます

会 社 名			
所 在 地	〒		
お 名 前			
携 帯	—	—	
E - m a i l		@	

●お申込者以外の同行者がある場合、ご記入ください。

氏 名	携 帯	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

フリーダイヤル 0120-50-8519

✉ info@lp-contribution.com

