

アメリカン・エクスプレス時代 加盟店営業部で社長賞受賞（1位）が伝える

『新規開拓営業力強化セミナー』

～売り込まない営業力を強化する～

商品、サービスそのもので差別化が図りづらい状況の中で、セールスパersonのスキルや、やる気が差別化要因の大きな1つになっています。お客様から「あなたにお願いしたい！！」という言葉を書いて頂けるために必要不可欠な考え方、スキルの見つけ方、新規顧客開拓の手法を具体的に学んで頂きます。

■講座内容（抜粋）

- ◆新規顧客開拓の極意
 - ・7W3Hから考える
 - ・隠れた資産の徹底追及
 - ・チーム一丸となり目標達成する方法
- ◆お客様との信頼関係の作り方
 - ・ストーリーテリングで自己紹介
 - ・ニュースレターの活用
- ◆お客様に価値を提供するアイデアの出し方
 - ・アイデア創出の9つの手法
- ◆お客様に寄り添った購買サイクルに合わせた営業手法
 - ・ニーズの把握→代替案の比較検討→リスク軽減
 - ・契約のいただき方
 - ・契約をいただいた後のフォローアップの仕方

■講師



英国 University of Huff MBA マーケティング専攻立命館大学経済学部卒業。1993年アメリカンエクスプレス入社。一貫して加盟店営業、特に新規獲得に従事。冬季長野オリンピック、沖縄サミット開催準備などのビッグプロジェクトに参加。現場での新規開拓営業のリーダー的存在に。日本国内及びグアム、ミクロネシア地域の営業及びマネジメントを10年間行う。営業成績が認められ3年連続でトップ10以内に入り、1位の社長賞も受賞。2003年に渡英し University of Huffにて MBA を取得。2005年帰国後「一番化戦略コンサルタント」として独立。

一番化戦略研究所株式会社

代表取締役 **高田 稔**（たかだ みのる）氏

■日時

令和7年6月24日（火）
14:00～16:00

■申込方法

下の参加申込フォームよりお申込下さい。

■場所

佐賀商工ビル7階703・704会議室

お車をご利用の方は、当ビル提携駐車場※をご利用下さい。
無料駐車券の発行を致します。
※佐賀商工ビル内駐車場、唐人南パーキング

■定員 20名

（定員になり次第、締め切りとさせていただきます）

■参加費 無料

＜お願い＞

- ・キャンセルの場合はお早めにご連絡をお願い致します。
 - ・開催日直前にご案内メールを送信します。
- メールアドレスを間違わないようご注意ください。

6/24 経営安定セミナー 参加申込フォーム

申込フォームにご記入いただいた情報は、当所からの各種連絡・情報提供のほか、参加状況分析等以外では利用しません。

スマホまたはタブレットの場合	右のQRコードを読み取り、フォームに従ってお申込み下さい。	
ウェブからのお申込みの場合	以下のURLよりお申込み下さい。 https://e-ve.event-form.jp/event/102475/2Ar1	