

現役プロセールスが教える最強交渉術セミナー

～商品の付加価値を高く買ってもらおうトレーニング～

ランチェスター経営三重 岩崎です。1分間だけ時間をください。



瀧氏から交渉術を盗みましょう

売上高に対する経常利益率は、10%あればいい方だと言われます。事実税理士団体のTKCの資料でも黒字の平均で、5%~8%しかありません。

つまり**会社に残るお金は、たった5%**ということです。

そんな状況の中、消費税率は8%。さらに10%になると模様です。

それなのに、営業マンの敗戦の理由は「値引きしなければ売れません」「価格で負けました」こんな言い訳ばかり。

これは会社にとって由々しき問題です。

その原因の一つが、**自社の商品・有料のサービスを正しく伝えていないこと**です。さらに**相手の状況に応じて価格交渉が出来ていないこと**です。

でもそれは営業マンの能力がないからでも、お客さんが悪いわけでもありません。今までの商習慣に交渉をする習慣がなかったからです。

交渉と言うと何だかこちらの権利だけを主張するような気がしますが、Win-Winの関係でなくてはなりません。日本的に言えば、『三方良し』の交渉を行うことです。

今回はプルデンシャル生命保険の瀧宗徳氏にトレーニングを行っていただきます。プルデンシャル生命保険と言えば、紹介だけで顧客を増やしていく外資系保険会社で有名です。

その**トップセールスの交渉術を、トレーニング形式で**伝えていただきます。

プロ営業の最強の交渉術を身につけ**自社の付加価値、自分の価値を高めたい方**は今すぐお申しください。**定員は、50名**です。



タイトル/講師	日程	参加料 ()内は2人目以降	受講 (人数)	懇親会 (人数)
現役プロセールスが教える最強交渉術 講師 プルデンシャル生命保険(株) 瀧宗徳氏	7/3(木) 18:30~20:30	3,000円 (2,000円) 懇親会 5,000円程度		

【会場】 四日市商工会議所 3F 中会議室 〒510-8501 四日市市諏訪町2番5号 電話 059-352-8191

【講師プロフィール】 1965年生まれ、大阪市出身。1985年8月に渡米後、約2年間遊学し、その後商社にて6年半、メーカーで2年、国際航空貨物会社で2年半国内外を問わず営業を経験。2002年9月ヘッドハンティングによりプルデンシャル生命へ転職。現在経営・営業・資産運用・相続・事業承継のコンサルティングを全国にて展開中。紹介営業、セミナー営業に強みをもつ。これまでに大阪商工会議所や公益社団法人日本青年会議所、神戸市あじさい市民大学、大阪市立住まい情報センター、世田谷区社会福祉協議会、一般企業内での研修等、年間を通してセミナーを行ない、実際に研修を行ってクライアント先の売上げアップに貢献し、成果を実感していただいている。弁護士や税理士の方々と共に、「相続・事業承継」の問題にも精力的に取り組み、啓蒙活動の企画から運営まで、中心メンバーとして活動。趣味はバイクツーリング、旅行、陶芸。営業車の走行距離は1年間で約4万km。地球一周分、それに加えてバイクで約2万km。『よく学び、よく遊ぶ』が信条。

申込FAX番号 059-398-0153 (24時間受付)

お名前		電話	
会社名		FAX	