

質問型営業のパイオニア青木毅氏が伝授 「3つの言葉」だけで売上が伸びる

営業トークに「質問」を使うのは、今では、常識ですが、その常識を作ったのが青木毅氏です。本セミナーでは「質問型営業」の開発者である青木毅氏より、「質問型営業」のエッセンスを解説していただきます。質問型営業にご関心のある方は、ぜひご参加ください。



【講演内容】

- (1)単なる「質問」だけでは、なぜ上手くいかないのか？
- (2)営業パーソンを1日で成長させることが出来る3つのチェックポイント
- (3)部下の成長を早める具体的な方法とは？
- (4)質問型営業とは？

講師

株式会社リアライズ 代表取締役 青木 毅 氏
講師プロフィール

大学卒業後、飲食業・サービス業・不動産業を経験。米国人材教育会社代理店に入社。セールスマン1000名以上の中で、5年間の累計業績1位の実績を上げる。97年にリーダーシップ部門代理店へ移籍。98年には個人・代理店実績全国第1位となり、世界大会で世界大賞を受賞する。2002年に独立し、株式会社リアライズ（本社：京都府）を設立。「お役立ち」を基本理念とする質問型営業の営業コンサルティングや企業経営者・幹部・個人に対するモチベーション研修・講演などを行う。研修先は、大阪ガス・トヨタ・生協・明治安田生命保険など、メーカー、商社、販売、サービス業など様々なところで業績アップに貢献している。

著書は国内15冊。海外8冊。販売総数は20万部。『ビジネスリーダーの質問力』（角川SSC新書）『あなたへの質問』、『説得・説明なしでも売れる！「質問型営業」のしかけ』『営業は質問で決まる』『アプローチは質問で突破する！』（以上同文館出版）「3つの質問だけで売上が上がる質問型営業」「質問型営業最強フレーズ50」「質問型営業でトップセールスになる絶対法則」（以上ダイヤモンド社）など。

日時

2020年5月15日(金)
14:00-16:00
(受付13:30)

会場

投資育成ビル
8Fホール

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料（定員50名）

本セミナーは投資先以外の一般の企業の皆様もお申し込みいただけます。

