

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8月28日(金)

14:00-16:00(受付13:30)

※本セミナーは、開催延期していたものを、新たな日程で実施するものです。

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。

■ セミナー会場

投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

右のQRコードもご利用ください。

TEL：03-3499-0755



■ お申し込み方法

お申し込み締め切り：8月27日（木）

お申し込み方法：弊社ホームページよりお申し込みください。

以下の弊社ホームページのセミナー一覧より、本セミナーを選択し、お手続きをお願いいたします。

<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

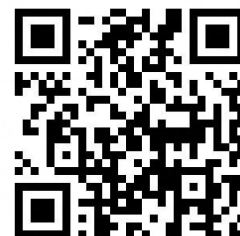
※本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。

※天災およびその他やむを得ない事情等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページ (<https://www.sbic.co.jp/>)よりご確認くださいませようお願い申し上げます。

※マスク着用、アルコール消毒、検温、咳エチケットへのご協力よろしくをお願いいたします。

右のQRコードからでもお申し込みいただけます。

(QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。)



■ お問い合わせ

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永 (TEL 03-3499-0755)

【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。