

対象：売上アップ・顧客満足度のアップを図りたい
中小企業の方（創業予定者含む）

自社の営業・接客方法を見直そう！ ちょっとした工夫で変われる（買われる） 営業・接客のコツ

令和2年 **2月6日(木)** 14:00~16:10
(開場13:30)

《会場》京都府立図書館 3階 マルチメディアインテグレーション室
(京都市左京区岡崎成勝寺町)

《定員》50名 (先着順)

参加費無料

「自慢の商品・サービスを提供しているのにお客様に選んでもらえない」そんな悩みを抱えていませんか？原因は、営業・接客の方法が悪いことにあるかもしれません。本セミナーでは、トヨタ、大阪ガス等において数々のトップセールスマンを育成してきた実力派講師がお金をかけずにすぐに実践できる営業・接客のコツを伝授します！是非この機会にご参加ください♪

講師

株式会社リアライズ 代表取締役社長
青木 毅 (あおき たけし) 氏



大阪工業大学卒業後、飲食業・サービス業などを経験し、米国人材教育会社代理店入社。1997年に質問型営業を開発。1998年には質問型営業で個人・代理店実績全国第1位となり、世界84か国の代理店2500社の中で世界大賞を獲得。株式会社リアライズを設立後、2002年に質問型セルフマネジメント、質問型コミュニケーションを開発。大手カーディーラー、ハウスメーカー、保険会社などで指導を行い、3か月で実績をあげ、高い評価を得ている。

著書には、『「質問型営業」のしかけ』『「3つの言葉」だけで売上が伸びる質問型営業』などがあり、販売総部数は20万部を超える。

【主な内容】

- 1 人は何を思い商品・サービスを購入するのか。
- 2 簡単な質問でお客様のニーズを聞き出すポイントとは。
- 3 小規模企業での成功事例から学ぶ実践方法とは。 など

主催 JFC 日本政策金融公庫 京都府立図書館

お申込みの詳細は裏面へ

お申込み（WebフォームまたはFAX）

・下記URLからお申込みください。

<https://ux.nu/kRfFL>

・下記に記入の上、FAXでお送りください。

FAX番号（京都府立図書館）：075-762-4653

定員50名（先着順）

申込締切2月4日（火）



ふりがな			
氏名	生年月日：昭・平 年 月 日		
住所	〒		
連絡先 (日中連絡可能な連絡先)	TEL：() -	創業(予定)業種	
	メールアドレス： @	創業(予定)年月	

Q 今回のセミナーを何でお知りになりましたか？（あてはまるものを一つお選びください。）

- ・日本政策金融公庫の ホームページ チラシ そのほか ()
- ・京都府立図書館の ホームページ 館内のチラシ・ポスター そのほか ()
- ・その他 ()

ご記入いただきました個人情報等の利用目的は本セミナーの実施・運営のみに利用いたします。



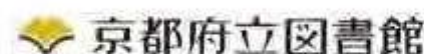
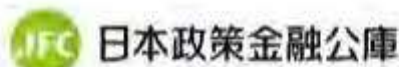
(お問い合わせ先)

・日本政策金融公庫京都創業支援センター
(担当：村上、徳田)

TEL：075-211-3230

・京都府立図書館
(担当：美王、原山、野原)

TEL：075-762-4655



会場：京都府立図書館 3階マルチメディアインテグレーション室
地下鉄東山駅下車徒歩約10分