

～電話をかけるのが楽しくなる！～

時代に合った 電話営業実践セミナー

対象：電話営業が苦手な社員、電話営業をレベルアップしたい社員、電話営業の強化を検討している社長 など

電話は見えない相手と対話ができる究極のコミュニケーションツールです。成果が上がらないのは、会話のキャッチボールができていないからです。電話営業には成功するための型があります。この型を覚えることで、電話をかけた人に YES をもらえるようになります。今回は、実際の企業研修でしかやらないトレーニングも盛り込んだ内容になっていますので、電話をかけるのが楽しくなるためのコツやポイントをお持ち帰りください。

カリキュラム（予定）

- 1. 電話営業へのネガティブな思い込みをなくそう**
お客様から見た電話営業とは／電話営業がうまくいくために一番大切なこと
- 2. ノルマではなく自分の目標を決めよう**
目標を設定するために見る数字とは／コールの結果を左右する3つのポイント
- 3. ビジネス心理学に基づくトークの型を覚えよう**
電話営業トークのステップ／相手のNOを恐れなくて／各ステップのトークのポイント／実践的トレーニング

開催日時・場所

2024年 **2月22日**（木）
12:00～15:00
和歌山商工会議所 4階

受講料

会員 4,000円、一般 8,000円
（税込み）

お問い合わせ

和歌山県経営者協会 TEL073-431-7376

講師 今津 知那美 氏
（電話のチカラ研究所 代表）

チームで成果を出す人と仕組みを育てる専門家。テレマーケティング会社でスタッフの採用・育成に長く関わった経験を持つ。電話営業研修の対象者は営業だけでなく、事務やドライバーなど多岐に渡る。チームで売上に貢献するための「人づくり」「環境作り」に関わるサポートを行い、生き生きと主体的に働く社員で溢れる組織作りを目指している。



お申込み FAX番号：073-422-0416（和歌山県経営者協会）

▼下記にご記入の上、このままFAXにてご送信下さい▼

事業所名	
受講者氏名	所属・役職
TEL	メールアドレス
<input checked="" type="checkbox"/> メルマガ登録 月1回、経営者協会が開催するセミナーや就職フェアの情報をメルマガ配信しております。配信を希望しない場合は右欄にチェック（レ点）をお願い致します。	<input type="checkbox"/> 配信を希望しない
<input checked="" type="checkbox"/> 受講料について ①当日持参 ②銀行振込 （どちらかに〇印を付けて下さい） ※銀行振込の場合は、開催日前日までに右記口座にお振込みください。紀陽銀行 本店営業部 普通預金 45306 和歌山県経営者協会	

※ メールにて受講票をお送り致しますので、メールアドレスは忘れずにご記入ください。
※ メールでのお申込みの方は同内容を記載のうえ（imaim@w-keikyo.com）までお送りください。
※ 申込書に係る個人情報については、県経営者協会の個人情報保護管理規定等に基づき、厳正に管理させていただきます。