

営業パーソン向け【商品理念発見セミナー】

～商品理念を伝えて説得力を増す～

自社商品の理念が何であるか考えたことはありますか？

このセミナーは、営業パーソンが自社の商品理念をお客様に伝え、説得力のある提案ができるようになるためのセミナーです。

普段は意識していない自社商品の理念を、商品の歴史、開発者の思い、お客様に喜ばれている事などを考えながら、ワークを通じて理解を深めていきます。

商品理念を交えて説明・提案することで、商品に魅力を感じ、購入の意思決定をするお客様が増えてくることでしょう。

【株式会社パラドックス・クリエイティブ コピーライター／ディレクター 古谷 繁明氏】
2003年東京大学工学部卒業。伊藤忠ファッションシステム／伊藤忠商事でのマーケティング・事業開発経験を経て現職。商品や事業のブランドコンセプト開発、ネーミング・ロゴ等のアイデンティティ策定、企業理念の言語化など、業種を問わず幅広い領域のブランディングに携わる。2011年BtoB広告賞金賞受賞。



メイン講師
パラドックス・クリエイティブ
コピーライター／ディレクター
古谷 繁明氏

講演内容

- ・商品理念とは
- ・商品理念をあぶり出す方法とは
- ・説得力が増す商品理念の作り方



【セミナー主催者・営業研修講師】
株式会社チェースアンドインクリーズ
代表取締役 **宮脇 伸二**

1999年3月九州大学理学部卒業。三和銀行、コンサルティング会社を経て2007年9月当社設立。コンサルティング会社時代、会計システムを1年間で3億円販売し社長賞を受賞。現在、中小企業の若手営業マンを対象に営業研修を展開。福岡商工会議所 登録専門家（専門分野 セールス／マーケティング）。



セミナーに参加して
あなたが得られるメリット

- ★自社商品の魅力に深く気付くことができます。
- ★お客様への提案やプレゼンの説得力が増します。
- ★受注確率が高まり、売上向上に繋がります。

【日時】 2013年2月4日(月)

19:00～21:00 (受付18:30～)

【会場】 福岡市中央区天神4-1-18第一サンビル4階

※1Fに書齋 リーぶるが入っているビルの4Fになります

【料金】 3千円(熱・考・動クラブ会員企業は無料)

【定員】 20名

【対象者】 営業職、営業管理職、経営者

会社名

お役職

お名前

TEL

【お問合せ先】

株式会社チェースアンドインクリーズ 担当者 中村まで

Email : info@chaseinc.co.jp

電話 : 0120-979-558

お申し込みは

FAX

092-771-7186