

# 営業で成果をあげるための 接客・商談の進め方

接客・商談においては、さりげない短い言葉でお客様の興味を引いたり、お客様から YES をもらえる本筋に移行できるアプローチ・トークが大切です。より効果的な手法を使って、接客や商談へ対応してみませんか？

本セミナーでは、3000 回以上の展示会で接客経験を持つ講師をお招きし、「接客や商談が苦手…」「人見知りな性格で声かけができない…」「なかなか成果が得られない…」そんなお悩みを解決します！苦痛な頑張りではなく、楽しく成果があがる接客術を伝授します。皆様のご参加を、心よりお待ちしております。

## ●講師

株式会社シャベリーズ代表取締役  
展示会専門接客トレーナー

まるやま くみこ  
**丸山 久美子 氏**



## 〈セミナー内容〉

- 接客や商談がうまく進まない原因
- 成果をあげるための伝え方のコツ
- 現場で役立つトークスクリプト作成ワーク
- 販路開拓の最前線！展示会業界の最新情報

商品プレゼンターとして 3,000 回以上の展示会で接客代行を担った経験をもとに、新規見込客の獲得～商談獲得までのノウハウを形成。日本で最も展示会現場での接客経験を有する講師として活動中。

パンフレット配布数：前年比 160%増、アポイント獲得数：前年比 200%増など、成果に直結する再現性の高い具体的なノウハウを提供。受講者からは「人見知りな性格だが、接客や商談への苦手意識がなくなった！」など好評を得ている。

●著書「上手にあかりを隠して人前で堂々と話す法」

●日 時 令和5年 **8月8日（火）** 14:00～16:00

●会 場 鹿屋商工会議所 会議室

●申 込 先 鹿屋商工会議所

●定 員 20名(先着順)

中小企業振興部 振興課

TEL：0994-42-3135

FAX：0994-40-3015

●受 講 料 当所会員：無料 非会員：1,100円（税込）

※電話または FAX にてお申込みください。

※切り取らずに FAX してください

鹿屋商工会議所 中小企業振興部 振興課 行き FAX：0994-40-3015

事業所名		TEL	
所在地	〒	従業員数	名 ※役員、パート、アルバイトを除く
業 種 【該当箇所を○】	1. 鉱業 2. 建設業 3. 製造業 4. 卸売 5. 小売 6. 飲食店 7. 金融・保険 8. 不動産 9. 運輸・通信 10. 電気・ガス・水道・熱供給 11. サービス業 12. その他( )		
フリガナ		フリガナ	
受講者名		受講者名	

※当所より連絡がない限り、受講可能ですので、当日は直接会場にお越しください。(当日は案内板を設置しております。)

※ご記入頂きました情報は、当所からの各種連絡及び情報提供以外には利用いたしません。