



よろずミニセミナー

参加費無料

～売上が欲しい時こそ辛い営業ではなく求められる営業を～

売り込まずに売れる 「コーチング営業」の進め方



顧客開拓やリピーター確保のために、営業上手が行う頼りになる「求められる営業」をお伝えします。



セミナー内容

- 1 相手に頼られる「信頼形成術」について説明します
- 2 コーチングスキルを活用した課題深堀方法を実際にお見せします
- 3 ロールプレイングにより学んだ知識を使えるようにします

開催日時・開催場所

令和7年

4月24日(木)

18:00-19:30 オンライン開催

※オンライン開催の招待メール(URL)を前日までにお送りいたします。

対象者

茨城県内に事業所を有する中小企業・小規模事業者

※事業者を開拓したいが営業の方法がよく分からない人

※飲食店、ショップやサロンの固定客を増やしたいがその方法が分からない人

申込方法

パソコンの方：ホームページの「セミナー・イベント」の各セミナーの「申込書」をダウンロードして、必要項目をご記入の上、E-mail又はFAXにてご送信ください。

スマートフォンの方：下記QRコードを読み取り、「メール作成画面はこちら」をタップし、必要項目をご記入の上、E-mailにてご送信ください。



講師：宮本 明憲

輝く塾 代表

2016年TeamFlow認定プロコーチとして活動後、2020年に「輝く塾」を設立し代表に就任。また、組織変革コンサルタントとして、人財・組織開発に尽力。リーダーシップ開発からチームビルディングまで幅広く支援をしている。

講師：宮田 貞夫

茨城県よろず支援拠点 チーフコーディネーター

締切日

令和7年4月21日(月)

主催/茨城県よろず支援拠点

(公益財団法人いばらき中小企業グローバル推進機構)

茨城県水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館9階

TEL 029-224-5339 FAX 029-227-2586 E-mail yorozu@iis-net.or.jp

