

M&R Consulting Open Seminar

2014年度 第8回 公開セミナー

コーチングセールス セミナー

- 顧客との対話が続かない
- 自分流の営業活動を再点検したい
- 商品説明はできるが、関係構築に至らない

上記のような問題意識をお持ちの方を対象に顧客との関係構築を図るプロセスを解説します。

顧客の問題解決を謳いながら、自分の問題解決のために営業しているケースは少なくありません。また、顧客の満足がどこにあるかわからないために、効果的な提案が行えず、結局は価格競争に陥ってしまうケースも見受けられます。

このセミナーでは、長期的な顧客との信頼関係を得るために「真のニーズ」をつかみ「必要な貢献」が何かを導く方法を考えます。

開催要項

- 日時 : 2014年6月6日(金) 15:30~17:30
- 費用 : 無料
- 定員 : 25名
- 会場 : TKP神田ビジネスセンターANNEX
〒101-0047 東京都東京都千代田区内神田1-14-10 内神田ビル
- アクセス: 都営 新宿線 小川町駅 徒歩3分 / JR 山手線 神田駅 徒歩6分
東京メトロ 丸ノ内線 淡路町駅 / 千代田線 新御茶ノ水駅 徒歩3分
- お申込 : お電話又はホームページのお問い合わせをご利用下さい

株式会社 M&R Consulting

〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館20F
TEL 03(5288)5087 FAX 03(5288)5187
URL <http://www.m-r-consulting.com> Email mrconsulting@nifty.com