

お客様との会話力で成否が分かれる

これができれば**8割**は上手くいく！

集客も営業も  
上手くいく！

# 質問話法



本当に買ってくれるお客様なのかがわかる！



次に来る消費税増税前に一人ひとりのスキルを上げておこう！

営業も販売もお客様との会話から始まります。会話の中からお客様のニーズは何かをくみ取り、提案に進むわけですが、そのためには「質問力」を高めなければなりません。上手な質問をすることでお客様の本音を引き出すことができれば、成約率も購買率も高まります。

そこで本講座では、訪問先や来店したお客様と短時間で信頼関係を築き、要望をしっかりと聞き出す会話術について伝授いたします。

**日時** 平成29年**11月16日(木)**

午後**2時~4時**

**会場** ひたちなか商工会議所会館  
5F 500会議室

**申込** 11月10日(金)迄に、TELまたは  
FAXにてお申込みください。(担当. 川崎)  
TEL▶273-1371  
FAX▶275-2666

**主催** ひたちなか商工会議所  
中小企業相談所

**受講無料**

【講師】(株)インナーコンサルティング

代表取締役 **郡司 守氏**

1973年栃木県生まれ。駿河台大学法学部卒。工務店に入社し、新規事業立ち上げを任せられ、わずか1年で1億1150万円の新築住宅の受注を獲得。その後、売上90%を占めていた大手ハウスメーカーの下請けから完全脱却を成し遂げる。2011年独立。40業種150名以上の経営者にアドバイスをを行い、高い増客増収の結果を出している。また、団体等のセミナー講師として活躍中。



【講座内容】※事例は変わることがあります。

- ◆なぜ、会話が重要なのか？3つのポイント
- ◆質問の重要性
  - ・「質問」の実践で成約率が2倍のエステサロン 他
- ◆集客・営業のための会話術
  - ・短時間でお客様との信頼関係を築く方法
- ◆営業イノベーションの質問話法
  - ・赤字続きのイベントが  
たった一日で粗利140万になった販売店
  - ・たった200円の費用で  
10万円の売上を上げた建設業 他

ひたちなか商工会議所 行

(11/16開催)「集客も営業も上手くいく!質問話法」受講申込書

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名
所在地	〒	