

年間100社超の新規取引先を獲得する現役社長が話す！

「営業の成約率を上げる商談の極意」

～商談力向上が会社の業績向上に直結する深い理由～

レストランと洋菓子店の経営経験があり、現在は食品卸事業を経営する現役社長が、実体験に基づく商談のノウハウを徹底解説します。日々の営業活動から展示会出展で活かせる商談術まで、実践的なスキルを習得できます。バイヤー経験もあり、実業経験も豊富な講師だからこそ語れる、生きた知識と即効性のあるテクニックを学び、貴社の売上アップに直結する商談力を手に入れてください。

【日時】令和8年1月20日(火) 13:00~15:00 【会場】鹿屋商工会議所 会議室

主な講座内容

- ① 商談がうまくいかない理由とは
- ② 商談力を上げる商談前の準備
 - ・商談前に押さえておくべき2大ポイント
 - ・商品価値を20秒で伝えよう
 - ～商品価値のまとめ方
 - ・商品価値を100文字でまとめる
 - ・商談力を2倍に引き上げる資料の作り方
 - ・商談の流れを資料で作る
 - ・顧客の「本音」を引き出すテクニック
 - ・迷っている顧客の背中を押す一言
 - ・顧客との取引をより太くする商談力
- ③ 商談力
- ④ 商談後のクロージング
- ⑤ 展示会商談会での活用方法



【講師】山添 利也 氏
やまとぞえ としや
株式会社コンフォート 代表取締役
売れる商品プロデューサー
販路開拓コンサルタント
小規模食品メーカーコンサルタント

【定員】30名

(定員になり次第締め切ります。)

会員 無料

非会員 5,000円(税込)

1974年和歌山市生まれ。関西大学商学部卒業後、経営コンサルティング会社「船井総合研究所」入社。退社後、調理やお菓子作りができないのに和歌山にてスイーツとパスタのお店「シエスタ」を創業。自らがプロデュースした和歌山の素材を活かしたチーズケーキが楽天総合ランキング1位となり、テレビに16回も紹介される。その後(株)コンフォートを設立。自分の得意である商品プロデュースと販路開拓に特化し、食品メーカーのコンサルティング、ワンストップで受託する食品の新商品トータルプロデュース、和歌山の商品に特化した成果報酬型営業代行事業「地域商社 KISHU ZOE」、自社で企画した商品をOEM製造しての卸売、和歌山産レモンケーキ専門店 kanowa を運営、実業とコンサント、二足のわらじで活動している。

【申込方法】下記申込書に必要事項をご記入の上、電話・FAXにてお申込みください。

【申込先】鹿屋商工会議所 TEL: 0994-42-3135 / FAX: 0994-40-3015

1/20(火)開催 「営業の成約率を上げる商談の極意」セミナー受講申込書 ※このままのサイズで送信して下さい。

鹿屋商工会議所 行 FAX: 0994-40-3015

事業所名	従業員数 ____ 名 (※パート、アルバイトは除く)		TEL		FAX	
所在地	(※下記、業種を○で囲んで下さい。) 製造・建設・卸売・小売・サービス・その他					
受講者名						

※ご記入いただいた個人情報は主催者からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。