

ワークシート三昧 スキル編

「MSP第2章」を書いて書いてトークを磨く！

なぜ？ どうして？ ワークシート！？

インプットは大事
しかしアウトプットはもっと大事

なぜなら

アウトプットしなければ
インプットしたものは
ただの「知識」で終わってしまうから

「わかる」を「できる」にするために

さあ書いて書いて書きまくり、
知識を能力に変えていきましょう！

MSP(マスター・セールsprogram)とは
時代に合わせた営業スキル、ノウハウを集約した教育教材。
インプットのためのテキスト、CDと
アウトプットに役立つワークシートで構成されています。

MSP第2章は実践編！
本講座では実際の現場で成果を上げることにテーマを絞り、
実践編の前半に取り組んでいただきます！

- 第1部 「見込み客発見とアポイントメントの達人になる」
- 第2部 「アプローチの秘訣」
- 第3部 「問題意識を引き出す秘訣」
「見込み客に希望と可能性を描かせる秘訣」

講座では簡単なテキストをご用意いたしますが、
MSPをお持ちの方はご自身のワークシートを持参してください。

正直、書き出すのは面倒くさい。本当にそれで何が変わるの？ 実はそう思っている、という方ほどぜひご参加ください！

開催情報

- 日 時:10月13日(土)
第1部 13:00~14:30
第2部 14:45~16:15
第3部 16:30~18:00
- 会 場:ソーシャル・アライアンス セミナールーム
- 住 所:東京都港区芝4-9-3 芝石井ビル5F
- 電 話:0120-971-978
- 受講料: **会員 無料**
一般 5,000円(終日参加の場合)
※終日参加でない場合の受講料は 2,000円/部となります

講師紹介

小椋康志

大手薬品メーカー系列の「富山の置き薬屋」にてわずか半年で月間売上日本一に輝いた実績を持つ。

その後も実に幅広い業種、業態の営業に携わり、SA入社後はSAプログラムの制作においてロジカルなパートを専任しブレンとして活躍。シンプル且つ的確な比喻と明快な理論をもってわかりやすく伝えることができるトレーナーとして受講者の信頼を得ている。



10/13(土)「ワークシート三昧」申込書

第1部 第2部 第3部

お名前

会員番号(ご紹介者):

TEL:

Mail: