

# 神降臨 “新規開拓の神様”と言われた講師が明かすテクニックとは？

富士商工会議所  
営業マンセミナー

## トップ営業が隠したがる

# 最強の説明力

わずか半年で売上げが2倍に！商談の成功率がアップ！

## セミナー

トップセールスは商談で何を話しているのか？営業が苦手だと思っている人の多くは理想的な商談の流れを知りません。なんと何を話せばいいのかわかっていないケースがとて多かったです！

トップセールスの商談の流れを分析してみると「なるほど。だからお客様が引き込まれるのか！」が見えてくる。あなたの商談力がアップする方法を詳しく説明します。

気合や根性は不要です。成果が出る戦術を実践すれば営業担当者のモチベーションが一気に高くなります。しかも必要経費の追加ナシで！どうぞご参加下さい。

日時 **3月18日** 火  
14:00～16:00

場所 富士商工会議所 4階会議室

定員 30名(先着順)

申込方法 左記のQRコードを読み取りお申込み下さい。  
または、下記の受講申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。



受講料  
**無料**

### 講座内容

- ① あなたの話はなぜ「伝わらない」のか？
- ② 人は発言内容を「足し算」で聞く
- ③ 基本的な「削る」ルールでここまで変わる
- ④ 何かを言うよりも優先すべきポイント
- ⑤ 「何を」ではなく「誰を」で決まる

主催：富士商工会議所 経営相談課

### 講師



「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家

日本営業ツール研究所 代表

よしみ のりかず  
**吉見 範一 氏**

1952年、横浜市生まれ。初対面の人を前にすると極度に緊張して全身に汗をかくほどのあがり症で上手く話せないなど営業には不向きな性格で営業成績は最下位だった。

だがツールを多用する独自の方法を発見し、初年度から全国でトップクラスの成績を収める。その業績から“新規開拓の神様”や、営業所長時代には「奇跡の営業所」所長のモデルとなる。現在は「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家として活躍中。

## 2025.3.18 営業力強化セミナー「最強の説明力」受講申込書

事業所名		業種	建設・製造・卸・小売・サービス・飲食・その他
所在地	〒 -	TEL	
		FAX	
受講者名		E-mail	

FAX **0545-52-9796**

富士商工会議所 経営相談課

[FAXは切らずにそのまま送信してください]セミナー参加者の実態調査・分析のためにのみ利用いたします。

※ご記入いただきました情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供及び

問合せ  
申込先 **富士商工会議所 経営相談課**  
〒417-8632 富士市瓜島町82番地

TEL 0545-52-0995  
FAX 0545-52-9796

URL <https://www.fuji-cci.or.jp/>  
富士商工会議所  検索