

## 売上アップの秘訣 成功する営業スキルと価格転嫁の戦略 ～顧客の心をつかむ質問術と価値を伝える方法～

11/25(月)  
13:30-16:30

### ～講師からのメッセージ～

私は長年、営業スキルの向上を支援してきましたが、その中で一貫して感じるのは、営業スキルは常に進化し続けるものであり、日々の努力が結果に繋がるということです。

今回のセミナーでは、特に中小企業の皆様が直面する課題に焦点を当て、実践的な営業スキルと価格転嫁の戦略をお伝えします。戦略的質問技法を通じて、顧客のニーズを引き出し、信頼関係を築く方法を学びます。また、昨今の物価上昇に対応した価格転嫁の成功事例も紹介し、具体的なアプローチを共有します。

ぜひ、このセミナーに参加して、営業スキルを一段と高めるヒントを掴んでください。皆さんの営業活動がより効果的になり、ビジネスの成長に繋がることを心から願っています。

皆様のご参加をお待ちしております。



講師

谷本  
真次郎氏

- 2000年 筑波大学卒業株式会社三共入社、法人営業担当。  
販売台数、目標達成率全国1位。店舗の全台を自社メーカーで独占
- 2007年 メットライフ生命入社、営業教育本部所属。  
直販営業部門の営業社員、リーダー研修を担当。
- 2013年 最優秀社員賞、トレーナー評価全国No.1、受講者満足度95%を獲得  
社内の組織変革プロジェクトでリーダーを務め、売上120%アップ、離職率70%削減
- 2020年 独立。業種・職種に関わらないライブ型の講演・研修を展開。  
15年間で研修登壇回数1,500回、のべ30,000人以上のビジネスパーソンをトレーニング

会場

岡山コンベンションセンター  
405会議室  
(岡山市北区駅元町14番1号)

参加費 無料

定員 先着50名

お問い合わせ先

岡山市 産業振興課 経営支援係  
岡山市北区大供一丁目1番1号  
TEL: (086) 803-1325

