

## セミナープログラム

### ■ オープニング

- ・ セミナーの目的と内容紹介

### ■ 売上向上に繋がる営業スキル

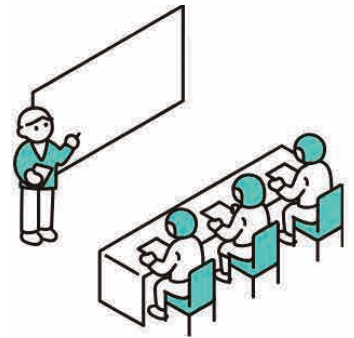
- ・ 戦略的質問技法の考え方
- ・ 「4つの質問」各ステップの紹介
- ・ 顧客のニーズを引き出す「4つの質問」
- ・ 効果的な質問の実例と応用方法
- ・ ミニディスカッション

### ■ 価格転嫁に関する戦略

- ・ 価格転嫁の必要性と基本戦略
- ・ 価格改定の理由と透明性の確保
- ・ 付加価値の提示と段階的な価格引き上げ

### ■ クロージング

- ・ まとめと学びの共有



## 申込方法

右記二次元コードを読み取り、  
応募フォームにて必要事項を  
ご入力ください。



※取得した個人情報は、当セミナーの運営のほか、岡山市及び岡山商工会議所が行う中小企業の人材育成支援に関する情報提供及びアンケート調査の目的で使用します。また、本人の許可なく第三者に開示・提供いたしません。

## 申込期限

セミナー3日前まで受付。  
ただし、募集定員に達し次第、締め切ります。

### 【ご参加される皆さまへ】

- ・ 発熱や風邪等の症状がある方、体調の悪い方のご参加はお控えください。
- ・ セミナー内容については、急遽変更となる可能性がございますので、予めご了承ください。
- ・ 本セミナー専用の駐車場のご用意はございません。お近くの有料駐車場もしくは公共交通機関をご利用ください。

■主催：岡山市・岡山商工会議所