

カウンセリングの考え方を活用し顧客満足度の向上につなげる 『大事な顧客の真の欲求に迫る手法』

顧客へのレベルの高い提案のために、カウンセリングの考え方を活用し、顧客の真の欲求に迫ることを目指します。

日 時

令和5年12月8日（金） 15：00 ～ 17：00

対象者

茨城県内に事業所を有する中小企業・小規模事業者
※顧客満足度の向上をお考えの方
※取引に伸びしろが有るのにもう一步踏み込めない方

内 容

- ①営業トークとカウンセリングの違い
- ②顧客の真の欲求に迫る会話の方法
- ③欲求が分かればできる新たな提案・新たな展開

開催場所

茨城県産業会館 1 2 階相談室Fにて開催致します。
※水戸市桜川2-2-35

申込方法

茨城県よろず支援拠点申込フォームもしくは
右記QRコードよりお申込みください



申込締切日

令和5年12月5日（火）



【講師】

茨城県よろず支援拠点
コーディネーター

大内 雅功



中小企業の役員として経営・営業・販売現場を経験し、経営コンサルタントとして独立。その経験を活かす相談者目線の対応と、専門家として経営・営業・販売戦略の支援実績多数
※経営士



■主催／茨城県よろず支援拠点

〒310-0801 茨城県水戸市桜川2-2-35 茨城県産業会館9階

TEL 029-224-5339 FAX 029-221-8840 Mail yorozu@iis-net.or.jp HP <https://ibaraki-yorozu.go.jp/>

茨城よろず支援拠点

検索

