

営業セミナー 日経セ

〈申込先〉企画事業部 電 06・6946・410
5、FAX 06・6946・8470 [http://](http://www.nikkei.co.jp/kansai/delegate/)
www.nikkei.co.jp/kansai/delegate/

商談力アップの営業インプロトレーニング

日本経済新聞社は、インプロ
(即興劇の手法)を活用して顧
客志向の営業力を高めるセミナ
ーを開催します。

▽内容・講師 ①顧客志向の
秘訣―福の神営業とは②顧客の
本音を引き出すためのロールプ
レイニング実習③インプロを用い

て顧客の本音をつかむコツを知
る実習―アメリモ社長・村野秀
二氏

▽日時 9月27日(木) 午後
1時半―4時半

▽受講料・会場 八千円(税
込み、当日持参) 日本経済新
聞社大阪本社8階会議室