

# 営業職向け **実践** セミナー

## 顧客のニーズを引き出す上手な聞き方

**講師** Kアプローチ 代表

フリーアナウンサー 菊野 麻子 氏

平成28年 9月 21日 (水)  
午後2:00 ~ 午後5:00

**受講料:2,500円 定員:20名**

**会場** IPCビジネススクエア  
新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT 21 12F



菊野 麻子 氏 Kアプローチ 代表 / フリーアナウンサー

新潟県上越市出身。新潟県立高田高校、国立奈良女子大学を卒業後、株式会社新潟総合テレビ(以下「NST」)報道制作部に入社。夕方のニュースキャスターを8年、また企画取材も担当。フリーに転身後もNSTスーパーニュースのキャスターなど数々の経歴を積み、現在新潟県人事委員会委員、新潟経営大学観光経営学部客員教授、新潟薬科大学薬学部非常勤講師のほか、司会や話し方セミナー、社員研修講師もつとめる。

### 主な内容

- ビジネスコミュニケーションの基本
- 質問力を磨く ~ 言葉を引き出す5つの技術~
- 話しやすい場を整える

- お客様のニーズを知る最も簡単で確実な方法は、お客様本人に聞くことです。しかし、心を開いていない相手に、そう簡単に本音を語ってくれることはありません。
- 本セミナーでは、相手の心を開き、潜在的なニーズを引き出すための「上手な聞き方」について、ワークを交えた実践形式のセミナーで分かりやすくお伝えします。
- 主に営業を担当している若手社員を対象としていますが、ビジネスの様々なシーンで役立つ「聞くスキル」について学びたい方などにもおすすめのセミナーです。この機会に是非ご参加ください。

お申し込み・お問合せ:

(公財)新潟市産業振興財団(通称:新潟IPC財団) ビジネス支援センター  
〒951-8061 新潟市中央区西堀通6番町866番地 NEXT21 12階

TEL: 025(226)0550

FAX: 025(226)0555

info@niigata-ipc.or.jp



# 会場アクセス



**IPCビジネススクエア**（新潟IPC財団 ビジネス支援センター隣り）  
 ※専用駐車場はありません。公共交通機関もしくは周辺駐車場をご利用ください。

# 定員・受講料



**定員：先着20名**

※定員になり次第締め切りとなります。

**受講料：2,500円**

**FAXでのお申し込みは、下記をご記入のうえご送信ください。**

**FAX 025(226)0555**

ホームページ(<http://niigata-ipc.or.jp/>)からのお申し込みが便利です【24時間受付】

# 顧客のニーズを引き出す上手な聞き方

申込者氏名	フリガナ	平成28年9月21日(水) 午後2:00～午後5:00	
	-----		
会社名	フリガナ	会社所在地	(〒 - )
	-----		
電話	( ) -	FAX	( ) -
E-mail	※受講受付確認メールを送りますので お間違えないようにご記入ください		