

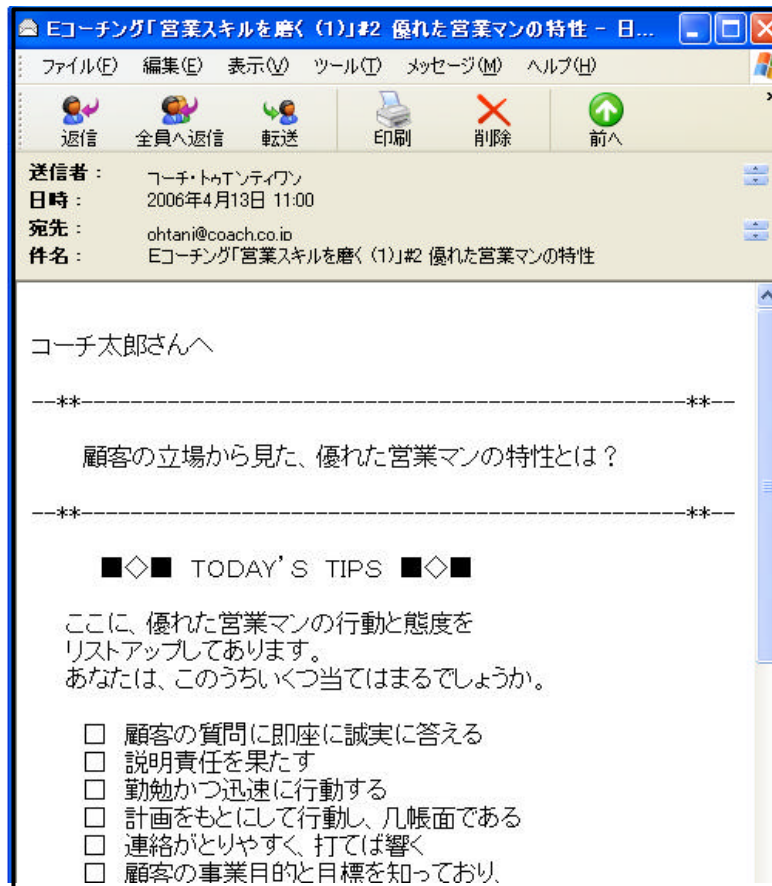
営業にコミュニケーションスキルを活かすためのヒント集

「Eコーチング・プログラム」第18弾発売！

“営業スキルを磨く30ステップ(1)”

日本におけるコーチングのパイオニアである(株)コーチ・トゥエンティワン(東京都千代田区、代表取締役社長 伊藤守)は、売れ行き好調のeメールによるコーチングサービス「Eコーチング・プログラム」の第18弾 “営業スキルを磨く30ステップ(1)”を4月14日に発売します。

今回のEコーチングでは、営業パーソンとしてのスキルアップを多面的にサポートすることを目的としています。本コースの第一弾は「コミュニケーション編」。顧客、上司や同僚、ライバルとの関係を見直し、営業力の根本であるコミュニケーションを改めて見直すきっかけとなる内容です。これまでに培ってきた営業ノウハウを別の角度から捉え、新たなステージに進むためのスキルアップを目指している方に効果的なコースです。



■ Eコーチング「営業スキルを磨く(1)」#2 優れた営業マンの特性 - 日...

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) ツール(T) メッセージ(M) ヘルプ(H)

返信 全員へ返信 転送 印刷 削除 前へ

送信者: コーチ・トゥエンティワン
日時: 2006年4月13日 11:00
宛先: ohtani@coach.co.jp
件名: Eコーチング「営業スキルを磨く(1)」#2 優れた営業マンの特性

コーチ太郎さんへ

-----**-----

顧客の立場から見た、優れた営業マンの特性とは？

-----**-----

■◇■ TODAY'S TIPS ■◇■

ここに、優れた営業マンの行動と態度をリストアップしてあります。
あなたは、このうちいくつか当てはまるでしょうか。

- 顧客の質問に即座に誠実に答える
- 説明責任を果たす
- 勤勉かつ迅速に行動する
- 計画をもとにして行動し、几帳面である
- 連絡がとりやすく、打ては響く
- 顧客の事業目的と目標を知っており、

サービス内容

【商品名】	Eコーチング・プログラム 第18弾 “ 営業スキルを磨く30ステップ (1) ”
【開始時期】	2006年4月14日
【内容】	eメールによるコーチング
【期間】	30日間
【価格】	1,050円 (税込)
【申し込み方法】	ウェブサイトのコーチング・ストアから (http://aaa.coach.co.jp/products/list_ecoaching.php)

Eコーチング・プログラム

コーチ・トゥエンティワンは、「タイムマネジメント」、「チームワーク」、「ビジョンメイキング」、「部下育成のマネジメント」、「ストレスコントロール」などのカテゴリーをテーマに、これまでに17シリーズを販売しています。質問やヒント、名言を、一定期間にわたってeメールで毎日届けるサービスで、内容が具体的ですぐに役立つ、価格が手軽であるなどの理由から、2005年3月18日の発売以来、2,300件以上の販売を誇る人気商品となっています。今後もより多くの方にコーチングを取り入れていただけるよう、月に2本の頻度で新バージョンを発売していきます。

以上

上記の件に関するお問い合わせは

株式会社 コーチ・トゥエンティワン 広報担当：林ノ大谷
TEL: 03-3237-9781 FAX: 03-5275-0737 E-Mail: hayashi@coach.co.jp
ohitani@coach.co.jp

ウェブサイト: <http://www.coach.co.jp>

メールマガジンのお申込みはこちらから: <https://www.coach.co.jp/ezone/index.htm>

あなたをいろいろな角度から診断するテストサイト: <http://www.test.ne.jp>