အရောင်း

セールス・アドバンテージ（リレーションシップ・セールス）

လူတွေ့သင်တန်း

「取引を成立させることができない」「クライアントの要望を理解していない」「クライアントを恐れている」「クロスセルをしない」「受け身に注文をとるだけ」どうしてこのような事が起こるのでしょうか。

သင်လေ့လာသင်ယူရမည့် အရာများ

デール・カーネギーは、人間関係スキルにおける第一人者であり、彼が開発した原則を応用し、即座に信頼関係を構築することができます。セールスにおいて必要不可欠なスキルをこのコースを通して習得します。また、つけば崩れる、ポイントを見つける方法を学びます。

သင်ဘာကြောင့် ဤသည်ကိုသင်ယူချင်ရသည်

顧客の関心を見抜く方法、一発必中の球の打ち方、また、NoをYes に変える方法を学びます。

သင့်ကို မည်သို့ ကူညီပေးမည်

あなたは、時間と報酬と、健康を得るでしょう！