

新規開拓営業のコツ

新規開拓営業の悩みとして「商談しているが、なかなか受注につながらない」という声があります。本セミナーではそんな悩みを解決し、さらに成果を出すためにどのように商談を行えば良いのか、新規開拓や既存顧客への商談にも使える“事例営業”を学び明日からでも使える自分オリジナルの事例づくりを行います。

開催要項

◆開催日時 平成30年7月11日(水) 【13時30分～17時00分】

◆開催場所 加西商工会議所

◆講師 株式会社はたらこらぼ 代表取締役 日下章子氏 (コンサルタントスレーン 登録講師)



＜講師紹介＞2003年 リクルート入社。2007年より同社営業リーダーへ。多くの売れている営業へのインタビューや同行から獲た成功ノウハウから、自身の営業成績を向上させるだけでなく多数の後輩を全国MVPへと導いた。2010年に独立。リクルート時代に培った「売れない営業も楽しく売れるノウハウ」を活かし、営業研修や仕組み作り等を行っている。「すぐに使える」考え方やノウハウが特徴で、セミナーに参加をいただく営業未経験者や営業成績に伸び悩む方から高評価を獲ている。

◆定員 20名(先着順)

◆受講料 ・会員 無料 ・会員外 5,000円

◆申込方法 7月2日(月)までに、下記申込書をFAXまたはHP(WE B登録)にてお申し込みください。

◆問合せ先 加西商工会議所(担当:森脇)

TEL:0790-42-0416 FAX:0790-43-1123

◆研修内容

テーマ・内容
1. 営業の基本「営業とは？」
2. 営業に必要な力
3. 売れている営業がしている営業の流れ
4. 自分の営業の強みと弱みをチェック
5. アポとりや商談のきっかけに使える“事例営業”
6. 明日から使えるオリジナルの“事例”づくり
7. 事例を使った実践練習

★受講者の声

- ・新規開拓営業の基本から応用まで解りやすく教えていただき参考になりました。明日から早速活用していきます。
- ・とても役に立つセミナーでした。ありがとうございました。モチベーションがあがりました。

7/11 『新規開拓営業のコツ』セミナー受講申込書

加西商工会議所 (FAX:43-1123) 行

平成30年 月 日

事業所名

TEL

FAX

	部署・役職	受講者名	営業経験	営業対象	講師に聴きたいこと
①			あり(年)・なし	法人・個人	
②			あり(年)・なし	法人・個人	

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、本講座の受講者名簿のみに使用させていただきます。