

営業社員セミナー

一流のセールスマンには、新規顧客の開拓や提案型の営業手法など、トップ営業社員にはいくつかの共通点が存在します。モノが売れない時代だからこそ、基本に立ち返り、「どうしたら顧客の信頼を得るか」等をもう一度見直してみませんか？

本講座では、「速攻効果が生まれる！」と定評のある高澤講師が、営業担当者のビジネススキルの向上を目指して実践的な指導を行います。新人セールスマンの育成、中堅営業マンのレベルアップに最適です。ぜひ、ご参加下さい。



売れる営業マンが実践する10のポイント

- ◆営業とは…営業職の役割・能力！
- ◆販売戦略とは…目標の設定・確認・管理の仕方！
- ◆顧客分析…既存顧客対策と新規開拓
- ◆ライバル分析…競合戦略・ポジショニング分析！
- ◆回収してこそ営業…与信管理

講師 高澤 彰 氏

(株)タカザワ企画代表取締役
中小企業診断士・1級販売士

1965年大阪府生まれ
大阪経済大学経済学科卒業
ダイドー㈱入社後、技術営業に携わり、独立後は営業を切り口に各種企業の診断指導、研修指導執筆業務を行う。
実践第一の情熱溢れる気鋭のコンサルタントとして注目集める。
【主な著書】
「新規開拓に活かすためのネットワークを構築～仕入れ先メーカーとの連携～」
「これですっきり資金繰り」
「儲けてなんぼ！法人営業実習ノート」

日時 平成20年**7月10日(木)**
午後**1時30分～4時30分**

会場 八戸商工会館4階

定員 **70名** (定員になり次第〆切)

受講料 会員**2,000円** (非会員**4,000円**)

申込方法 下記申込書にご記入の上、7月4日(金)までに受講料を添えて、指導課へお申込み下さい。
(TEL. 43-5111/FAX. 46-2810)

主催 八戸商工会議所・八戸中小企業相談所

【八戸商工会議所指導課】 FAX→46-2810

平成 20 年 月 日

「営業社員セミナー “売れる営業マンが実践する10のポイント”」受講申込書

| | | |
|------|-------|------|
| 事業所名 | (TEL) | 受講者名 |
| | (FAX) | |
| 所在地 | | |

* ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡及び情報提供のためにのみ利用いたします。