

営業担当者向けセミナー(7月16日 or 7月17日 /オンライン開催)

小冊子「目標達成！成果を上げる営業担当者25の掟」解説セミナー

目標達成！成果を上げる 営業担当者の掟

(オンラインセミナー)

「小冊子 営業担当者のための25の掟 まえがき」抜粋
「営業」に対する世の中のイメージは決してポジティブなものではありません。ノルマに追われ、常にプレッシャーがかかり、上司からは叱責されお客様から邪見にされる。そのような印象があるのでしょうか。しかしながら私は断言します。「営業」こそが企業を引っ張るエンジンであり、誇りをもつべき職務である、と。
本書には、いかに営業力を向上し、目標達成するか、のエッセンスを多く盛り込みました。読了後、成果を出していくヒントとしてご活用いただければ、これに勝る喜びはありません。



株式会社経営支援センター
吉田 敬真

1980年生まれ。マネージャー。コンサルタント。早稲田大学卒業後、大手保険会社に入社。その後、経営支援センターに入社し国吉拓の秘書、営業を経験。新規事業の立ち上げを担い、収益化。管理職研修、営業研修、顧客の会議運営、実地での営業同行指導など、年間200回以上登壇する。

【主なカリキュラム例】

1. 売れる営業担当者の条件
2. モチベーションの上げ方、保ち方
3. 量からしか質は生まれない
4. 顧客との信頼関係の築き方
5. 数字に強くなれ
6. 行動計画とタイムマネジメント
7. クロージングのやり方

など



セミナー受講前にあらかじめ小冊子をお読みいただくことをおすすめします。

『成果を上げる営業担当者の掟セミナー』概要

【日 時】 (A日程)7月16日(木) 15:00~17:00(120分)

(B日程)7月17日(金) 15:00~17:00(120分)

※A日程、B日程ともに同内容です。
下記、お申込み書の希望日程を○で囲み選択ください。
※全営業のご受講をおすすめします。

【会 場】 Zoomを利用したオンラインセミナー

【価 格】 10,000円(税込11,000円)※お申込み書を受領しましたらご請求書を発行します。

営業セミナーお申込み書

電話：03-5877-2540 (担当: 村田) 主催：経営支援センター

貴社名	住所 〒		
参加者① (役職/ご氏名)	A: 7月16日	ご担当者	
	B: 7月17日		
参加者② (役職/ご氏名)	A: 7月16日	電話番号	FAX番号
	B: 7月17日	() - () -	() -
参加者③ (役職/ご氏名)	A: 7月16日	Email	
	B: 7月17日		

お申し込みは FAX : 03-4500-9660、info@k-shien.com まで