



セールス能力・資質の磨き方を徹底解説

売れる営業担当者の『心得10ヶ条』

営業センスに磨きをかけよう!

- 日時** 平成19年12月4日(火) 午後13:30～16:30(約3時間)
- 場所** 広島県アパレル工業組合会館
福山市新市町新市31-1 TEL:0847-52-3344
- 講師** (有) タカザワ企画 代表取締役 **高澤 彰 氏**
- 受講料** 無料です
- 申込方法** 下記の申込書に必要事項をご記入のうえFAXにて組合事務局までご返信ください。 **FAX:0847-52-3343**

セミナー内容

- 1 営業とは何か 営業職の役割と求められる能力・資質
- 2 販売戦略とは
- 3 顧客の分析
- 4 「障害」を克服する
- 5 回収してこそ営業(与信管理)

対象者

営業担当者(新人～中堅)
新人育成にお悩みの営業部課長
営業マネージャー等

セミナーのねらい

一流のセールスマンは、新規開拓や提案型営業の実践など、いくつかの共通点があります。今、営業マンには「どうしたら顧客の信頼を得るか」等をもう一度見直すことが必要とされています。本セミナーでは「売ってなんぼ」の世界である“営業”の世界において、セールスのスキル習得・向上を目指し、実践的に分かりやすく解説いたします。

講師略歴

昭和40年生。大阪府出身
大阪経済大学経営学部卒業後ガイドー(株)に入社。各地の営業所の第一線でトップセールスマンとして実績を上げる。
平成14年「経営・セールス」コンサルタントとして独立。営業担当者教育においては現場での同行指導を行い、自ら範を示すスタイルの指導は、“速攻効果が生れる”とクライアントから高い評価を得ている。
実践第一の情熱あふれる新進気鋭コンサルタントとして注目されている。

売れる営業担当者の『心得10ヶ条』 参加申込書

会社名: _____ 担当者: _____

参加者

所属・役職: _____ 氏名: _____
所属・役職: _____ 氏名: _____
所属・役職: _____ 氏名: _____

(人数に制限はございません。)