

# 売れる仕組みをつくり成約率を高める 『営業力』強化セミナー

どんなに優れた商品・製品・サービスでも営業が上手くいかなければ売り上げ拡大は難しく、安定的に利益を確保していくことは、大変困難な状況といえます。

厳しい競争状態が続く現在の市場において、社員はそのまま一人一人の「営業力」を強化することが、事業活動において重要となります。

本セミナーでは、そのような「営業力を身につける」内容になりますので、この機会に是非ご参加ください。

日時

平成29年11月9日(木)  
13:30~16:30

場所

水俣商工会議所 3階大ホール

講師

中小企業診断士  
松本 将司 氏

受講料

無料

定員

先着30名

締切日

10/20(金)

【申し込み先】

水俣商工会議所

TEL : (0966) 63-2128

FAX : (0966) 63-6474

主催 / 水俣商工会議所 中小企業相談所

セミナー内容(抜粋)

- ◆顧客(得意先)訪問にあたっての留意点  
・顧客に評価されるためには・・・
- ◆効率的な営業活動とは  
・販売先の分析による重点管理・・・
- ◆目標必達の方策  
・営業戦略、販売促進の企画提案・・・
- ◆新規開拓のロールプレイング

【講師プロフィール】

大型総合スーパー入社。八代新規出店に携わり、南九州ブロック本部マーチャンダイザー等を歴任。退社後、家具製造卸売業入社。福岡支店長として支店全般管理を行う。小売・卸売業に20年、その後、中小企業診断士として32年の実務経験を活かして、事業者の目線に立った現実的・実践的な指導をモットーにしている。

水俣商工会議所 行き (FAX : 63-6474)

「営業力」強化セミナー 受講申込書

事業所名	
連絡先	TEL: FAX:
受講者①	フリガナ ご氏名 役職:
受講者②	フリガナ ご氏名 役職:

※ 1事業所につき3名以上のお申込みについては、別途商工会議所までご相談下さい。

※ 本申込書にご記入いただきました個人情報につきましては、本セミナー及び当所からの各種連絡・情報提供のために利用致します。