

マンネリ脱却で楽しく売り上げUP！

3つのポイントを見直すだけで売り上げUP！



【講師 野口明美】

大学卒業後、中学校の講師を経て、
㈱リクルート入社。西日本一の
業績を残す。退社後、研修会社を経て、
平成13年株式会社営業会議を設立。

ターゲット層へのアプローチ方法を一度、見直してみませんか？

「商品(サービス)について自信を持ってお勧めできる！」

「お客さまとも良好な関係を築けている！」

— でもなぜか、思うように業績が伸びていない。

— 新規顧客の開拓がなかなか進まない。

そんなことはございませんか？

顧客アプローチの「3つのポイント」を見直すことで、

今よりもさらに売上を伸ばすことができる組織・チームに変革させましょう！

今回は、実際にお客さまへのアプローチを工夫して成功した事例をもとに、

「売れる仕組みづくりの構築」と「売れる組織のマネジメント」についてお伝えします。

★2013年より7年連続「わかやま塾」の講師として登壇中！

日時

2019年 7月12日(金)
13:40～15:40 (受付 13:30～)

場所

勤労者総合センター 視聴覚室
(和歌山市西汀丁34番地)
南海線 / 和歌山市駅 徒歩10分
(和歌山市役所となり)

費用

無料 (※事前申し込み要)

講座内容

★マンネリ脱却で楽しく売り上げUP！

・アプローチ「3つのポイント」

1. だれに？ 2. だれが？ 3. どのように？

・アプローチを見直して売上UP！

・具体的な人材活用成功へ「売れる仕組みづくり」例

・迷わせない！人材育成の様々な手法

申込方法

お電話・FAX・メールにてお申込みください。申し込みの際、社名・氏名・連絡先・メールアドレスをお知らせください。

TEL ▶ 06-6241-8055

Mail ▶ kohshi@eigyokaigi.com

Fax ▶ 06-6241-8066

担当：山本 受付：平日10:00-18:00 (土日祝日休み)

■【FAX】 7/12(金) 経営者・管理職セミナー参加申し込み用紙 セミナーに参加します

御社名		部署名・御役職	
御芳名		電話番号	
E-mail		FAX番号	

主催：株式会社営業会議

<http://www.eigyokaigi.com/>

大阪市中央区博労町4-7-5 本町TSビル301 | TEL：06-6241-8055 | FAX：06-6241-8066