



今まさに顧客創造の時

明日から出来る新規開拓力強化7つのポイント

～(株)リングアップによるプレゼンセミナー～

- 【日 時】** 2017年5月18日(木) 14:00～16:30
【会 場】 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム (京阪電鉄「渡辺橋」駅直結)
【受講料】 無料
【申込方法】 下記「参加申込書」に必要事項をご記入のうえFAXお願いいたします。
 (参加者には別途会場案内図をFAXいたします)

我々中小企業にとってまだまだ厳しい状況が続く中、シュリンクする日本のマーケットでは売上を上げるどころか、現状維持していく事すら難しい状況です。
 このような状況下では、新しい商品・サービスを開発して既存客に売るか、もしくは、新しいお客様を開拓していくしか方法はありません。企業の目的は顧客の創造(ドラッカー)とされているようにやはり新しいお客様を開拓していく事が重要です。
 そこで、今回のセミナーでは明日から出来る新規開拓の実践法を修得して頂きます。

★7つのポイント★

- ① 新規開拓の営業プロセスを理解する！
- ② 我社の新規開拓マニュアルを作成する！
- ③ 行動管理の徹底(新規客に訪問する)！
- ④ 行動管理の徹底(既存客の新規窓口開拓)！
- ⑤ 見込み客管理の徹底を図る！
- ⑥ 見込み可能客データベースを構築する！
- ⑦ 訪問履歴を残し、情報をストックする！



セミナーでは、
 事例を交えながら具体的に
 より分かりやすく
 説明いたします！

【講師プロフィール】

安川 寛彦 (やすかわひろひこ) 株式会社リングアップ コンサルタントチーム:ゼネラルマネージャー
 大手メーカー、教育会社、生命保険会社を経て現在に至る。豊富なマネジメント経験から、全ての業界で成果を創出できる営業マネージャーの育成を得意とする。自らもトップセールスマンとして活躍中。

FAX: 06-6459-1703 (番号違いにご注意ください)

当該参加申込の情報は本フォーラム主催企業・講師機関と共有利用いたしますが、本フォーラム以外の目的で利用することはありません。

『明日から出来る新規開拓力強化7つのポイント』(2017/5/18) 申込書～ 後日受付書をFAXします～

会社名	TEL
所在地 〒	FAX
部署 役職	受講者氏名 (E-MAIL)