

今の営業スタイルで10年持ちますか？
 なぜ売り上げが思うように伸びないのか？
 売れない営業部を世界一に導いた実例を基に売り上げUPのメソッド公開

あなたの営業部が自走し目標達成する！

営業を科学するセミナー

～にほん営業科学(株)によるプレゼンセミナー～

自分のように営業ができる社員がいない
 社員の能力を生かし、強い営業部隊を作りたい と思っている経営者様へ！

日時：2019年5月13日（月）13:30～16:00（受付開始13:00～）
 会場：大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム
 （大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28F/京阪電車「渡辺橋駅」徒歩1分）
 参加費：無料
 申込：下記申込書にご記入の上、FAXをお送り下さい。
 大阪投資育成のホームページからもお申込み頂けます。 <https://www.sbic-wj.co.jp/allseminar/>
 （当日受付にてお名刺を頂戴いたします。またご希望の方には、受付書をFAXいたします）

こんなお悩みありませんか？

- 営業部で立てた目標が「絵にかいた餅」に感じる
- 一人ひとり能力はあるが、責任感が薄いと感じる
- 売れない営業マンに何をしたら変わるかわからない
- 新規市場と既存市場で具体的な攻略法が見いだせない
- 営業部、営業マンが継続して成果を出す仕組みがない

講師プロフィール

JCFチーフコンサルタント
 にほん営業科学株式会社
 代表取締役

井上 保

■ 著書：「99%のお客様に断られた商品を7年間で14億売った逆転の営業術」セルバ出版

大手企業からベンチャー系企業に転職、2万円の健康機器の営業を担当。当初は売れない日々悩む。売りづらい商品売れるようにするため「商品価値の見える化・言語化」を体得し、たった1人で、7年で14億円の売上を達成。その方法を体系化。独立後はこの再現性のある公式を使い売上アップに悩む企業を支援、売上0円の営業部隊を4年連続2億円の部隊へ、世界20カ国以上の代理店を圏外から世界一へ導く等、多くの実績を出す。

本セミナーで
 得られる3つの効果

特典

世界一の営業部隊になった目標達成管理シートサンプルをプレゼント

- 1、イマドキの営業部が自走し目標達成に向う方法がわかる
- 2、新規市場と既存市場で売上を伸ばす具体的な方法がわかる
- 3、営業部隊が継続的に成果を出す秘訣がわかる

FAX : 06-6459-1703

当該参加申込の情報は本フォーラム講師機関と共有利用いたします。また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関より後日ご連絡させていただきます場合がございます。

「あなたの営業部が自走し目標達成する」(2019/5/13) 申込書 受付書の送付をご希望の場合は、下記にチェック願います。

会社名	TEL
所在地 〒	FAX <input type="checkbox"/> 受付書のFAXを希望する <input type="checkbox"/>
部署 役職	フリガナ 受講者氏名 (E-mail)