

新規開拓の神様が教える

顧客数を

10倍にする方法

10倍にする方法

戦術と戦略
ツールの準備
ツールの構造



Point すぐに使える！

営業の現場で今すぐ使えるトーク術を学べます。

Point 経費をかけない！

余計な経費をかけずに成約に結び付ける営業手法を学べます。

Point 実践する！

営業の基本を学んだ上で、ロールプレイングを行います。

講師略歴



日本営業ツール
研究所
代表
吉見 範一氏

1952年、横浜市生まれ。
電器部品メーカーで新規の販路開拓営業を開始。半年で顧客数を10倍にしたことから“新規開拓の神様”と呼ばれるようになる。以来、数々の業界の営業職を経験。NTTコミュニケーションズの営業所長に就任時には最下位の拠点を買ったものの、営業ツールを活用する手法を指導することで半年後には3ヶ月連続全国第1位を達成。現在、「ちいさな会社」の経営コンサルタントとして、講演、コンサルティング活動などで活躍中。

セミナー概要

日程 | 平成29年3月13日(月) 13:30~16:30
対象者 | 営業初心者の方、営業手法を見直したい方など
会場 | AER7階 (公財) 仙台市産業振興事業団
会議室(仙台市青葉区中央1-3-1)
定員 | 30名(先着順)
受講料 | 3,000円(当日受付にてお納めください)

受講者の声(平成26年度開催)

「名刺を渡すときの”間の取り方”など、普段実施していることの足りない所に気づくことができました。」

「日頃考えていなかったことを考えることで、自分の営業活動に活かそうです。」

「基本的な事ですが、大変参考になり会社に持ち帰りたいと思います。」

主催 | お申し込み・お問い合わせ先

(公財) 仙台市産業振興事業団 中小企業支援課 担当: 安田
〒980-6107 仙台市青葉区中央1-3-1 AER7階
TEL:022-724-1122 FAX:022-715-8205
mail:shienka@siip.city.sendai.jp
URL:http://www.siip.city.sendai.jp
申込方法 | 当事業団ウェブサイトまたは



ウェブサイトURL

裏面申込書にて ※詳細は裏面をご覧ください