

これで
解る!!

現場感覚豊かなケースで学ぶ「3時間勉強会」

売れる営業マンの やっていること



好成績を
上げ続けている
営業マンの特徴

- ① 明確な売れる方程式を持っている。
- ② 営業の基礎基本を理解している。
- ③ 基礎基本を徹底してやり続けている。

3時間勉強会

ケースステディで営業マンとしての実践的な基礎基本を学ぶ

- 売れる方程式
- 正確な商談の進め方

ケース1 “吉中さんの失注”

- 戦略的な営業行動

ケース2 “迅速な対応が数字を作る”

- お客様視点と質問力

ケース3 “上森さんの言いたかったこと”



営業マンは絶えず目標達成を求められています。

しかし、大多数の営業マンは営業の基礎基本も知らず、効率の悪い営業活動をしています。結果として、目標達成ができない、達成率の波が大きい…などのことになります。

そのような営業マンのために「3時間勉強会」を開催します。

- ◇ 初心者には「売れる営業マンのやっていること」の重要ポイントが簡単に理解できます。
- ◇ 中堅営業マンには日常行動の修正のポイントが明確になり、即営業力強化となります。
- ◇ 営業マネージャーが参加されると具体的・実践的な指導ポイントが理解できます。
- ◆ 終了後、業界毎の担当指導者が個別の相談にも対応いたします。



日時

2015年12月5日(土) 13:30~16:30 (開場13:00)

会場

東京都千代田区大手町1-7-2東京サウ化ビル30階
ソニー生命株式会社 中会議室

参加費

3,000円

参加当日会場でお支払いください。

講師

東京営業道場代表・日本営業道連盟認定講師

定員

先着30名

【申し込み】 11月28日(土)までに営業道場ホームページ <http://eigyo-do.net/> 参加申込ページにて
または、東京営業道場 世話人 永山 f_nagayama@nexus-goen.com まで

参加申し込み用紙 (このままFAXでお申し込みください FAX : 03-5443-5031)

お名前

会社・団体

お電話 () -

メールアドレス

営業道場

日本営業道連盟 東京営業道場

【問合せ】 営業道場ホームページ <http://eigyo-do.net/> 問い合わせページまで