

岡山営業道場
8月特別例会

成果の出る営業のための 超営業の法則!

「売れないモノは、何もない!」

講師

まきの
牧野

しんいち
眞一

営業戦略研究所
“makishing” 代表

大手コピー機販売会社で営業ノウハウをたたき込み
その後も営業畑一筋の牧野氏。全国展開の営業の
鍛錬の場、日本営業道場では、五段を保有する指折
りの実力者。知識や技術を世の中に広く伝えるため
平成 27 年に営業戦略研究所を設立しました。
初心者でもすぐに効果が現れる「誰にでもできる
“マキノメソッド”」を開発し、関西を中心に精力的
に営業マンを育てています。



講師紹介動画

講演内容

1. 営業のよくある間違い!
2. 何を見つけてくるのか?
3. 相手理解はどこまで必要?
4. してはいけないことは?
5. 2 回目の訪問づくりの秘訣
6. 質問の仕方とその内容

日時

8月2日 (水)
18:30 ~ 21:00
(受付: 18:00 ~)

※参加者の交流・名刺交換の時間も予定しています。

場所

NTTクレド岡山ビル8階
第1会議室
岡山市北区中山下1丁目8-45

※駐車場は近隣の有料駐車場をご利用ください。

受講料

1,000円(税込) / 1名

締切

7月28日(金)

定員

50名

※満席になり次第、締め切らせて
いただきます。ご了承ください。

お申込みは FAX で

FAX 送付先 **086-250-2966**

組織・団体・役職

お名前

ご住所

TEL

FAX

MAIL

主催

岡山営業道場 運営: 株式会社イケル
営業道場 ホームページ <http://eigyo-do.net/>

〒700-0952 岡山市北区平田 170-113 ウィンビル 202
TEL: 086-245-5667 FAX: 086-250-2966

後援

マニライフ生命保険株式会社 岡山営業所

営業  道場