

営業力を高めるためのトレーニング！

プロから学ぶ提案型営業実践セミナー



「顧客との商談の機会がつかれない」「説明してもなかなか成約につながらない」営業活動でつまづく悩みや課題。営業とは、どんなことに心がけ、どんなスキルを磨けばいいのでしょうか。

今回のセミナーでは、マーケティングの基礎知識をもとに営業スタイルを振り返り、顧客の立場に立って提案・説明する方法を学びます。営業歴20年のプロフェッショナルが直接トレーニング！営業の秘訣について教わりましょう。

● セミナー内容

現在のビジネス環境での営業のあり方 / 営業に必要な能力・顧客に必要なとされる会社 / 顧客のタイプ別のコミュニケーションとアプローチ方法 / 商談成立までの営業プロセスなど

● 対象者 / こんな人にオススメ！

営業が難しいと感じている、成約に悩んでいる、これから営業を頑張りたいひと

● セミナー開催日

令和6年 8月20日(火)

午前9時から午後4時まで (計6時間)

● 会場

佐原商工会議所 4階 大ホール

● 受講料

会員 1,100円 非会員 3,300円

税込 / テキスト代を含む

● 講師

中小企業診断士 一級販売士

高橋 寛 先生

ビズシア株式会社代表取締役 認定経営革新等支援機関
酒類卸に24年勤め、部長を務める。商品開発、営業・バイヤーの経験があり、流通業で「作る・売る・買う」の視点を持っていることが強み。現在は独立し、中小企業診断士として営業強化や販路開拓等の支援を行っている。令和5年度香取創業塾のメイン講師。



当セミナーは生産性向上支援訓練から佐原商工会議所講習会事業へ変更になりました。

< 受講申込書 >

申込：8月19日まで

事業所名	事業所住所	事業所電話番号
受講者氏名 (ふりがな)	性別 男 女 その他	年齢
就業状況 正社員 非正規雇用 その他 (自営業等)	FAX 0478-55-1501 または佐原商工会議所窓口まで <お問合せ> ☎0478-54-2244	 ネット申込