

【SERI経営セミナー】

会社では教えない！

営業の基本と実践

◆日時 平成30年2月15日(木)
10:00~17:00

◆会場 アゴラ静岡 7階会議室
静岡市葵区追手町 (JR静岡駅から徒歩8分)

◆定員 48名

◆受講料 (一人あたり：資料代、消費税を含む)

維持会員 12,300円

賛助会員 24,700円

非会員 37,000円

◆プログラム

【1】営業の仕事とは？

【2】営業の基礎は「人生の基礎力」

《営業の基礎》

①コミュニケーション力 ②人間関係力

【3】トップ営業は「営業の基本」を習慣化

《営業の基本》

①心(マインド) ②技(スキル) ③体(アクション)

◆ねらい

自己流の営業スタイルを修正し、デキル営業に向けた気付きと行動への動機付けを行う。

◆講師

アクチャーコンサルティング
代表取締役 岩月 康隆 氏



・営業初心者向けの基礎教育から、営業部長・課長の営業マネジメント手法まで、**組織(会社)に営業力を浸透させる指導。**

・**現場で即使える実践的な指導**をモットーに、成果を出すコンサルティングで多くの企業で増収増益を実現。

