

【SERI 経営セミナー】

勝ち組営業の実践成功ナマ事例に学べ！ 90日で最強の営業をつくる

◆主な対象者

● 営業マネージャー、営業リーダー、営業担当者

◆日時 2019年2月15日(金)

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)

◆受講料 (一人あたり：資料代、消費税を含む)

(円)

申込人数 会員区分	1～2名	3～4名	5～9名	10名～
維持会員	12,300	10,300	8,200	6,200
賛助会員	24,700	20,600	16,500	12,300
非会員	37,000	30,900	24,700	18,500

◆プログラム

- 【1】付加価値営業で目標を達成する極意とは
- 【2】必ずキーパーソン面談を実現する秘訣
- 【3】究極の「事前準備（情報通）」で信頼獲得
- 【4】「付加価値提案」を展開、面談2回で受注獲得
- 【5】軽々と目標を達成する成功ナマ事例に学べ
- 【6】継続受注に不可欠、究極の「事後活動」
- 【7】競争に勝ち続けるプロ営業マンを目指せ

◆ねらい

目標を軽々と達成する「付加価値提案」成功方程式を習得、「勝ち組営業チーム」づくりの実践ノウハウを掴む。

◆講師

ヒューマン・クリエイト・
コンサルティング

やまぐち しんいち

所長 山口 真一 氏



- ・ホンダ・IBMでトップ営業マン・営業マネージャーの経験を持つ敏腕コンサルタント。
- ・多くの企業を成長企業へと変貌させてきた、実際の指導事例を豊富に紹介。事例が具体的で、すぐ実践できると大好評。

