



営業の神様が教える! たった1枚のシートを差し替える だけで商談が上達する方法

研修成果

- 営業担当者が鍛えるのは高度な話術ではないと理解できます。
- 達人にしかできない方法ではなく、誰がやっても売れる方法がわかります。
- 対話が苦手な人でも成果の出る商談ができるようになります。

日時・会場 2020年7月15日(水)

18:00~20:00 (受講時間) (2時間)

問屋町会館 1階会議室

青森市問屋町2丁目17-3 TEL. 017-738-4711

申込締切日 7月8日(水)

※先着順締切、お早めにお申し込みください。

対象者 営業担当者 定員:20名

受講料 4,300円(税込)

※受講料、テキスト代等含む



講師紹介



「ちいさな会社の販売戦略」を設計する専門家

吉見 範一 (よしみのりかず)

全国の商工会議所、法人会、産業振興事業団、中小企業基盤整備機構、中小企業大学校、日経BP「課長塾」やビジネススクールで講演・研修を実施。

現在は = Y's CLUB = を主催、中小企業経営者・自営業者を対象としたコンサルティングでは販売戦略を大きく変えて業績を伸ばしている企業が多い。

<http://www.yoshiminorikazu.com/>