



営業の神様が教える! 7人分の売上を達成した トップ営業の開拓の順番

研修成果

- 一年後に大きな差がつく新規開拓の最初の1件目を選ぶ基準がわかる。
- 開拓の順番に合わせたツールを作成するからコストが大幅に削減できます。
- 半年も経たないうちに打つ手が見えなくなる初歩的なミスがなくなります。

日時・会場 2021年3月10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 3月3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/>