



【新規講座】

『営業初心者戦力化セミナー』

ルート営業で話が弾まない人のための！ すぐに身につく会話のテクニック

研修成果

- ルート営業で結果を出し続ける担当者の7割が使っているトーク手法をお教えます。
- ただ顔を出すだけの御用聞き営業だった担当者が身につけた会話のテクニックが身につきます。
- 営業トークの丸暗記より断然やさしく、話材で悩まなくても会話が弾むようになります。

日時・会場 2022年3月9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2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。

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

