



『営業初心者戦力化セミナー』

対面営業で威力を発揮する相手の本音を 引き出す方法

研修成果

- 営業トークが苦手な人でも相手の本音を
引き出せるようになります。
- 営業に不慣れな新人でも明日から商談の質が
向上します。
- 商談のポイントをおさえた実践的な営業の
スタイルが身につきます。

日時・会場 2022年7月20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13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:15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/>

