



『営業初心者戦力化セミナー』

受注率がアップした!営業力を強化する 提案資料の作り方

研修成果

- 初回訪問でここを押さえておけば次回以降の商談の進捗がスムーズになります。
- 競合他社との価格競争に持ち込まれるケースが少なくなります。
- この資料を使うことで営業経験の少ない担当者でも受注件数がアップします。

日時・会場

2022年9月21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

9月14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/>