

売れない時代に 売り勝つための 営業力強化セミナー

全員営業の仕組みをつくり、売上拡大の秘訣を学ぶ！

企業の最終成果は、営業を通じて入る売上です。それは企業の全体的な力の結集でもあります。営業マン以外のスタッフも営業的なセンスを身に付けることにより、営業支援を確実にできます。営業強化は営業マンのみだけでなく、生産・製造・事務のそれぞれのセクションが営業的に機能することで飛躍的に伸ばすための手法を学びます。

【講演内容】

- ★個人営業・全社営業から全員営業へシフトすれば営業効率は飛躍的に高まる！！
- ★売れる営業は全体の3割にも満たない
- ★営業マンの高度な平準化を実現させる全員営業の仕組み
- ★購買プロセスを理解した対応法を学ぶ
- ★営業力を高めるための具体的な手法とは？

■日 時 平成 27 年 2 月 16 日（月） 14：00～16：00

■場 所 前橋問屋センター 2 階 『春の間』

（前橋市問屋町 2-2 TEL 027-251-1175）

■受講料 無料（定員 50 名）※先着順、定員になり次第締め切ります

■講 師 ジャイロ総合コンサルティング(株) 代表取締役 大木 ヒロシ 氏

【講師略歴】 ジャーナリスト（記者）を経て実業に入る。フランチャイズチェーンを複数立ち上げた経験を持ち、営業業務を中心とした経営実務経験を元に、セミナーやコンサルティングを業務とするジャイロ総合コンサルティング（株）を立ち上げる。現在では、大手企業から中小企業・商店までの多くのコンサルティングにおける成功事例を持つ。また、年間の講演回数は 200 回を超える超人気講師でもあり、感動と共感を生む講演スタイルは他に追随を許さない。

TEL:027-234-5115 FAX:027-234-8031

受講のお申し込みは下欄にご記入の上、FAXでどうぞ

氏 名	氏 名
事業所名	
住 所	
電話番号	FAX番号

上記のとおり申し込みます。

（宛先）前橋商工会議所経営支援課

※ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡、情報提供以外の目的には利用いたしません。