

【4月20日(火)開催】寿商会共催無料セミナーのご案内(東京)

視点・発想を変えて、顧客が増える売上が伸びる集客手法と
営業戦略・戦術を、そのヒント・コツを、お話ししていきます。

- ・集客力が高まる、集客・見込み営業3つのポイント！
- ・新規顧客獲得、既存客積上げの営業戦略5つのポイント！
- ・集客、営業の仕組み・しかけ、具体例も紹介します！

(株式会社フォーバル 下脇 浩二)

個人のスピーディな見込み・行動管理が成果(売上)を押し上げます。

出来の悪い社員を底上げする「標準化」よりも、

どんな営業にも起こりえる「漏れている売上」を確実にすることです。

- ・キャンペーン全国優勝を続ける複写機販売会社の営業ポイント
「タイミング管理と漏れを防ぐデータ管理」

(株式会社寿商会 若林 孝)

景気はまだまだ厳しく不透明感が続いています。それでも我々は自己責任で顧客を増やし、
売上を伸ばし続けなければいけません。マーケット・顧客に対し自社の存在意義を高め、
お客様に選ばれ続けなければいけません。そのためには？・・・！

●セミナー概要●

効果の上がる、直受営業モデルの集客・見込み営業のポイントとは？！

顧客に選ばれる、売上の上がる、新規・既存の営業の仕組み・しかけとは？！

顧客情報の漏れの無い活用手法、営業進捗のタイムリーな管理の仕方とは？！

具体的な事例を参考に、ワークショップ型で一緒に考えていきます。

▼こんな方におすすめです▼

- ・集客力ある営業の仕組みをつくりたい！
- ・景気は悪くても利益は落としたい！
- ・受注率を高めたい、効果的な営業をしたい！
- ・営業現場力を強くしたい！
- ・新規営業が重要だが、長続きしない！

開催日時：平成 22 年 4 月 20 日（火）14:00～ 16:15 （受付 13:30～）

申込期間：2010 年 3/30 日 ～ 2010 年 4/19

定員：20 名

受講料：無料（事前申込をお願いします）

参加条件・資格：経営者、経営幹部、営業責任者

申込：下記サイトよりお申込、お問い合わせください。

<http://www.kotovuki.co.jp/semi01/>

開講場所：・会場名： 応研株式会社 東京本社セミナールーム

・住所： 〒163-0240

東京都新宿区西新宿 2 - 6 - 1 新宿住友ビル 4 0 F

・交通アクセス： JR 線・東京メトロ線 都庁前駅徒歩 1 分、
新宿駅徒歩 5 分

主催：株式会社フォーバル、共催：株式会社寿商会

スケジュール・内容に関して変更が生じる可能性があります。

最低催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきます場合があります。予めご了承くださいませようよろしくお願い申し上げます。