

～会 員 各 位～

＝伊勢商工会議所・営業活動実践セミナーのご案内＝

トップ営業になれる営業根回し術

デフレ経済の最中、値引きを要求されずにトップ営業を果たした営業マンがいます・・・

ではなぜ、値引きを要求されなかったのでしょうか？それはお客様との信頼関係が出来ていたのです。信頼なくしてビジネスは成り立ちません。そこで今回の営業活動実践セミナーは営業のテクニックではなく、信頼関係を素早く築くためのコツをお伝えします。

講師はこの手法で営業トップを獲得し、前年度比150%以上の営業数字を達成しました。今回のセミナーであなたも信頼される営業マンの喜びと、営業の充実感を体験していただきたいと思えます。是非本セミナーへご参加ください。

【日 時】 平成26年7月17日(木)

午後7時～午後9時

(6時30分～7時 食事)

【場 所】 伊勢商工会議所 5階 大ホール

【定 員】 100名

(※定員になり次第締め切ります)

【内 容】

- 行き詰っている営業の現状とは？
- 信頼されると、どんな良いことがある？
- どうすれば、信頼関係が築けるのか など

【受講料】 2,000円(資料、食事代含む)

【申込方法】 下記申込書にご記入の上、FAX またはお電話にてお申し込み下さい。

FAX 0596-23-1151 TEL 0596-25-5155

【主 催】 伊勢商工会議所 中小企業相談所、伊勢市産業振興会



講師

ロールジョブ 代表

おおいわ としゆき

大岩 俊之 氏

電子部品メーカー、半導体商社など4社で、法人営業を経験。どの会社でも、必ず前年比150%以上の営業数字を達成。誰よりも早く帰宅し、全国200名中で売上1位を獲得。最高で、3億円/月の売上。営業成績は常にトップクラス。お客様から「とても信頼できる営業マン」と言われ、絶大な信頼関係を築いている。

営業活動実践セミナー申込書(7/17(木)開催) FAX 0596-23-1151

伊勢商工会議所 中小企業相談所宛

事業所名 _____ 電 話 _____

住 所 _____ 業 種 _____

| 受 講 者 氏 名 | 受 講 者 氏 名 | 受 講 者 氏 名 |
|-----------|-----------|-----------|
| | | |

※ ご記入頂いた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。