

本物の営業力を身につける!

売れる営業になるための

5つのステップ

あなたは「売するためのツボ」を押えていますか!?

現代は少子高齢化の急激な進展や、高度情報化社会の到来によるニーズの多様化、海外からの安価な製品の流入など大きな環境変化が数多く起こっています。現代の様々な変化に対応し、売上を伸ばすためには、「本物の営業力」が必要です。この営業力を備えることにより、複雑化する今日のビジネス社会の競争に打ち勝ち、生き残ることが出来るのではないのでしょうか。

本セミナーは、営業マンの更なるレベルアップを図り、「本物の営業力」を身につけるため、『5つのステップ』を改めてチェックし直し、受講後、すぐさま行動変革に繋がることを目的とするものです。

この機会に是非とも多数の方の聴講をお勧めいたします。

日時：平成24年2月16日(木)13:30~15:00

場所：備前商工会館4F研修室

定員：50名(定員になり次第、募集を締め切ります)

申込：下記に必要な事項を記入の上お申込み下さい

受講料：会員無料 一般参加2,000円

● 講座内容

- ①商品力をチェックする
 - ・営業パーソンが本気になるために必要なことを理解する。
- ②戦略性をチェックする
 - ・「顧客への最適リーチ」を理解して、売れるイメージを明確化する。
- ③仕組みをチェックする
 - ・成果とプロセスのあるべきバランスを整える。
- ④営業スキルをチェックする
 - ・コミュニケーション力と人間関係力
- ⑤仕事エンジンをチェックする
 - ・一人ひとりに備わっている「仕事エンジン」を確認する。

● 講師紹介

OCSコンサルティング代表

いとう やすお
伊藤 康雄 氏

昭和38年生まれ。大学卒業後、21年間、(株)ジャパンタイムズに勤務。広告営業職として数多くの企業に広告企画を営業提案し、紙面化を実現。また、社内



〔講師からのコメント〕 受講後、すぐに行動変革につながるセミナーをお約束します。

~営業力強化セミナー申込書~

事業所名 _____

業種 _____

参加者名(4名まで) _____