

《営業販促強化研修》

営業力強化研修

本セミナーでは、営業や販売担当者を対象に、営業活動に必要な営業力交渉術の基本、営業ツールについて学びます。「売上獲得を急務と考えている方」「営業に苦手意識がある方」「営業活動ツールがない方」等の事例を取り入れ伝授いたします。

【主な講座内容】

- ビジネスチャンスを見つけかた
- 売れない営業・売らない営業
- 低予算で営業ツールをDX化
- 営業の推進力を高めるビジョンの設定
- 個人営業からチーム営業へ
～営業の仕組み化のコツ～

【講師】

大谷 秀樹 氏 (株)大谷秀樹事務所 代表取締役
中小企業診断士

大学で広告を学んだ後、広告代理店において広告計画の立案や営業ツールの開発などに24年間従事。中小企業診断士登録後、2012年に「中小企業・小規模事業者の活躍する社会こそが豊かな社会である」との思いから独立。東京の月島を拠点に「下町の町医者」的な存在を目指し、売上改善などの課題を中心に現在まで300社以上の経営支援に携わる。また、その経験にもとづく豊富な事例を基にしたセミナーは、受講者から具体的にわかりやすいと好評を得ている。

【日時】 令和4年 10月19日(水) 9:30～16:30

【会場】 秋田商工会議所 ホール80 (秋田市旭北錦町1-47 秋田県商工会館7階)

【定員】 30名

【受講料】 会員 6,600円(1名、税込) 非会員 7,700円(1名、税込)

【申込方法】 下記申込書をFAXまたはEメール、郵送でご送付いただくか、当所ホームページから10/12(水)までにお申込みください。後日、受講受付通知と受講料の請求書を送付いたします。なお、キャンセルは申込締切(10/12)までとし、締切日以降はご納入いただいた受講料も返金いたしませんので、あらかじめご了承ください。

【お問合せ・送付先】

秋田商工会議所 経営支援課 斎藤・佐藤 〒010-0923 秋田市旭北錦町1-47
TEL:018-866-6677 FAX:018-862-2101 Eメール:shien@akitacci.or.jp
ホームページ <https://www.akitacci.or.jp/keiei/page-1147/ryounjyuku/>



※新型コロナウイルス感染対策として、マスク着用での参加をお願いします。会場入口では、検温とアルコール消毒にご協力をお願いします。発熱等の症状がある方は参加をお控えください。

※新型コロナウイルス感染拡大状況によっては延期または中止となる場合がございます。

「営業力強化研修」受講申込書

1社より複数名のお申込みも可能です。記入欄が足りない場合はコピーしてお申込みください。【FAX送付先:862-2101】

企業名				業種		
受講者名①	男・女	役職			勤続年数	
受講者名②	男・女	役職			勤続年数	
ご担当者	TEL			FAX		
住所	〒 -					

※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、研修参加状況の分析のために利用することがあります。