

「新規顧客開拓の達人」を育てて御社の売上をアップさせませんか？

新規顧客開拓による売上アップセミナー

新規顧客への営業は、既存顧客への営業の5倍の労力とコストがかかると言われていました。しかし、新規顧客開拓をやり続けなければ、やがて企業は衰退していきます。そして、成果が高い営業社員と、成果を出せない営業社員との差は、ちょっとしたコツによることが多いものです。そのちょっとしたコツをこの研修で習得していただきます。厳しい環境下で売上アップが難しい今こそ、この営業ノウハウをお役立てください。

■研修プログラム

- ・初対面の人でも短時間で親しくなる秘訣（ラポールの進め方）
- ・営業を見える化する方法（セールス・プロセスの組立て）
- ・自社のUSP（ユニーク・セリング・プロポジション＝他社にない独自のウリ）は何かをアピールする。
- ・売る立場でのセリングポイントでなく、買う立場でのバイイングポイントで話す。
- ・「あなたから買いたい！」と言ってもらえる営業とは？

■対象 中堅営業社員、営業マネージャー

■日時 平成27年3月11日(水)
13:30~17:00

■会場 小田原箱根商工会議所
1F Aホール

■受講料 無料

■定員 30名(定員になり次第締め切り)

■主催 小田原箱根商工会議所 中小企業相談部

■お申し込み・お問い合わせ

小田原箱根商工会議所 中小企業相談部（担当：樋口・古川）

電話：0465-23-1811 FAX：0465-22-0877

■講師



かがわ さとし
香川 哲 氏

ローズマインド(株) 代表取締役
中小企業診断士

大手電機メーカーに勤務後、独立して小田原市で経営コンサルティング会社を経営。専門はマーケティングおよびセールス支援。これまでに、超大手から中小までの製造業、建設業、卸売業、小売業ほか530社以上にコンサルティングや研修を実施

- ・神奈川県中小企業診断協会
マーケティング実践研究会代表
- ・小田原コンサルティンググループ・メンバー

売上アップセミナー申込書 (FAX：0465-22-0877)

期日：平成27年3月11日(水)

場所：小田原箱根商工会議所 Aホール

事業所名		電話	
事業所在地	〒	E-mail	
参加者名			

ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供に利用するほか、受講者名簿として管理いたします。