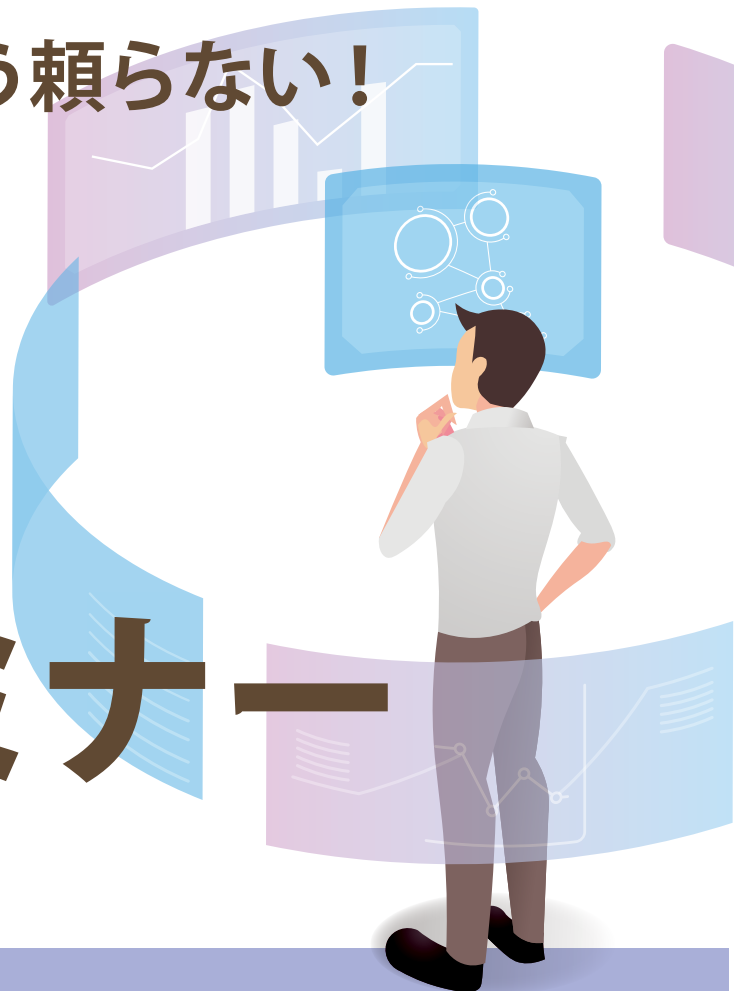


人、経験、勘にはもう頼らない！

「科学的な営業」で 成功率を上げる

営業力 強化セミナー



「営業がうまくいかない」「社長や特定の従業員しか営業できない」「営業の仕方がわからない」
こんなお悩みはありませんか。今般のコロナ禍で営業活動にも制限がかかるなか、やみくもに営業しても成果は上がりません。いかに自らの手でチャンスを生み出し、理論的にアプローチできるかが販路開拓の鍵となります。営業方法を見直して、売上アップを目指しましょう！

講師

てらもと たけひこ
寺本 毅彦氏

株式会社TN経営研究所
代表取締役社長

1956年(昭和31年)兵庫県西宮市出身
大学で電子工学を専攻し、卒業後、医療器具研究開発と営業支援、
大型環境試験装置の技術営業に従事する。
1994年(平成6年)高知市へ移住。
寺本経営コンサルタント事務所を開業し、四国内外の企業支援や
各種セミナー講師をはじめ、多くの公的機関のアドバイザーを務める

日時

令和2年10月16日(金)

時間

13:00~17:00

会場

高知商工会館 3階 寿の間 (高知市本町1-6-24)

※駐車場は近隣のパーキングをご利用ください。

定員

20名

参加費
無料

令和2年10月16日(金)

1. 営業を 考える以前 の問題	営業に打って出るために、まず解決すべきことや備えておくべきことについて学びます。
2. 売れない理由 を考察する	なぜ売れないのかを考察し、営業がうまくいかない理由について検討します。
3. 営業の現状 を考察する	自社の営業の現状を客観的に整理し、問題点や課題について分析・考察します。
4. 科学的な営業の 基本プロセス	理論立てて営業を行うために、踏まえておくべき基本的な手順について学びます。
5. 科学的な営業を 設計 する	営業方法を“見える化”するべく、戦略的な営業の仕組みづくりを行います。

新型コロナウイルス感染症対策 ご協力をお願い

●セミナー実施にあたり万全の感染症対策を講じておりますが、感染の状況によってはオンラインでの実施やセミナー中止等のご案内をさせていただく場合がございます。予めご了承ください。●当日、受付にて非接触型体温計を使用して検温を実施いたします。●発熱や咳、喉の痛みなど体調不良の症状がある際は、来場をご遠慮ください。●ご来場の際は、マスクの着用をお願い致します。●咳エチケットにご協力ください。

セミナー参加申込書

必要事項をご記入の上、**10月9日(金)までに** FAXにてお申し込みください。 **FAX 088-873-0572**

事業所名			
所在地	〒		
電話番号		FAX	
メール			
業種		従業員数	
担当者名		役職等	
参加者名		役職等	
参加者名		役職等	

[個人情報の取扱いについて] ご記入いただきました情報は、高知商工会議所からの各種連絡、情報提供、講師への参加者名簿提供のために利用させていただきます。