今月おすすめ
Seminar Pickup

イチ推し

当協会では多彩なテーマで実務に役立つセミナーを開催しています。
そのなかから、特にお奨めしたいものをピックアップして紹介します。

新規顧客開拓
営業アポ獲得の極意

ここに注目！

・使うツールは“手紙”と“電話”
→「思ったより地味じゃない？」・・・そう思われた方、驚きの内容です！

・“会って話を聞きたい”と思わせるために、「誰に」「何を」「どうやって」伝えればよいか、１日研修で身につけていただきます。

【担当講師】　日本営業推進センター㈱
代表取締役　小井 翔太 氏

BtoB営業における飛び込みでの電話営業や訪問営業は、門前払いされてしまうことがほとんどであり、話を聞いてもらう機会さえ与えてもらえないのではないでしょうか。そこで本セミナーは、顧客が営業マンの話を聞いてみたくなるようなアポイント獲得術を、講師の経験に基づき理論的にわかりやすくご説明します。さらにセミナー内では、受講される方が新規開拓したい実際の取引先を想定して演習やロールプレイを行いますので、非常に実践的な内容となっています。飛び込み営業に苦手意識を持つ方はもちろん、部下への指導方法を模索している管理職の方にもヒントになる内容となっています。

※本セミナーでは Word と Excel を使用します。
自社のセールスポイントの整理や
架電フローチャートを作成していただきます。

BtoB企業の営業マン・営業管理職 対象
“手紙”と“電話”を効果的に使いこなせ！
新規顧客開拓
営業アポ獲得の極意
“会って話を聞きたい”と思わせるアポ獲りの考え方を学び実践する！
会 場
大阪府工業協会 研修室
会 師
小井 翔太 氏（日本営業推進センター株式会社 代表取締役）
会 場 案 内 図
会 費
会員企業の方 29,150円
会員以外の方 35,200円
《主 催》 公益社団法人 大阪府工業協会
〒541-0024 大阪市中央区淡路本町2丁目6番12号 TEL 06-6251-1138 FAX 06-6245-8026

開催 Data

日　時	7 月 30 日（水）　09:45～16:45
受講費	29,150 円 ※消費税を含む（正会員の受講費）
会　場	当協会研修室　大阪市中央区南本町 2-6-12 サンマリオンタワー4 階

こちらの QR コードより、本セミナーの紹介ページにアクセスできます。または当協会の「セミナー検索」より紹介ページにアクセスしてください。

案内書の郵送をご希望の方は「問い合わせフォーム」からお申し付けください