

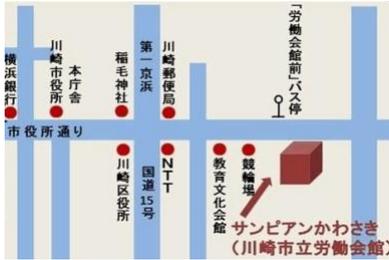


平成29年7月13日(木)13:30~16:30

■場 所 サンピアンかわさき ■参加料(1名): 会員1,000円 非会員2,000円
 (4階 第3会議室) 川崎区富士見2-5-2

【テキスト代込】<当日、受付にて頂戴致します>

■定員: 50名(定員になり次第、締切ります)



JR 川崎駅・京急川崎駅
 から徒歩 約20分
 【バス】JR川崎駅東口バ
 ス乗り場より、川崎市営
 バスまたは臨港バス乗
 車 市営埠頭行・水江町
 行・塩浜行など「労働会
 館前」下車すぐ

《お問合せは》 公益社団法人 川崎南法人会
 TEL.044-233-4852/FAX.044-245-0023

お申込みはFAXにて(参加申し込み事項をご記入の上、
 こちらの用紙をFAX願います。)



参加申込書

FAX: 044-245-0023

■申込日 平成29年 月 日

会社名	TEL	FAX	該当する方に○印をお願いします。 会員 ・ 非会員
ご住所			
参加者 (複数可)			

※お申込み頂いた情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会の事業活動のためにのみ利用させていただきます。

「売れる営業マン」と「売れない営業マン」の違いは基本スキルをしっかりと身に付け行動しているかどうかです。『基本』があってこそ、お客様の信頼と評価を勝ち取ることができます。今回の社員講座ではどの業種にも共通する売れる営業の基本とその実践法についてワークを交えわかりやすくお教え致します。ぜひ、この機会にご参加ください。

「当たり前」の徹底が売上を伸ばす！営業担当者スキルアップ講座

『売れる営業』の基本

【講師】

有限会社 島田教育総合研究所
 代表取締役

島田 義也 氏



【プロフィール】

昭和34年生まれ。東京都出身。昭和57年早稲田大学法学部卒。(株)ユーハイム、管理者養成学校「地獄の訓練」講師を経て平成6年独立。「難しいことを言わない」「教えるのではなくやる気にさせる」がモットーの実力派・人気講師。

■対象者: 新人営業・新しく営業職に配属された方、中堅・ベテランでも営業の基本を見つめ直したい方、技術職でも営業も行わなければならない方、とにかく売上をアップさせたい全ての営業担当者

【講座概要】 営業担当者の任務とは? 今、求められる提案型営業の基本

商談、提案、営業トークのポイント

お客様とのコミュニケーションの基本

売れる人・売れない人の特徴

