

一生稼ぎ続ける営業スタイルの答えがここにある!

トップアプローチ型セールスの極意

2013.10/23 Wed.
13:30~17:00 (受付開始13:00)

会場: (株)吉岡経営センター
セミナールーム
札幌市中央区北6条西24丁目YMビル

参加費用
3,000円
(消費税・テキスト代込み)



講師

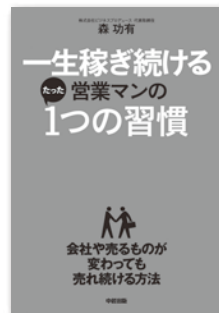
株式会社 ビジネスプロデュース
代表取締役 **森 功有** 氏

【講師プロフィール】

1968年生まれ。1991年早稲田大学教育学部卒業。富士ゼロックス㈱で7年間14期トップの営業成績で、1999年上期は平均目標値の1,000%を達成。2006年9月㈱ビジネスプロデュース創業。ベンチャーから大企業まで様々なクライアントを顧問先に抱え、営業マン及び営業マネージャーの育成・指導に当たっている。

主な著書

「営業で一番になるためのたった一つの方法」
「一生稼ぎ続ける営業マンのたった一つの方法」



第1部 「トップアプローチ型営業の極意～基礎編」

- 一生稼ぎ続ける営業マンの考え方
- 営業の3つの原理原則
- ターゲット顧客選定法
- トップへのテレアポ法
- トップアプローチできる営業マンの成功の方程式
- 誰でもできるトップアプローチとは
- トップに響く手紙の書き方

第2部 「トップアプローチ型営業の極意～実践編」

- トップへの面談
- トップ面談後の商談のステップアップ
- 普段から出来る経営者思考法
- トップとの関係構築法
- 経営者と担当者の違い
- 最短距離でのクロージング法
- 勝つための営業プロセスとは

下記「申込書」にご記入の上、FAXにてお送りください。お申込み後、受講票を送付致します。

高業績実現セミナー 申込書			FAX:011-643-5491		
貴社名			業種		
ご住所			従業員数		
電話番号			F A X		
ご出席者	役職		営業歴	年	
	役職		営業歴	年	

お問い合わせ



株式会社 **吉岡経営センター**

札幌市中央区北6条西24丁目YMビル

TEL 011-644-8988 FAX 011-643-5491 担当:若林

今後、DM等が不要な場合は、お手数ですが上記FAX欄にFAX番号をご記入のうえ送信くださいますようお願い申し上げます。