

数字で鍛える！！

商談の壁「突破力」の身につけ方講座

営業担当者は日々の仕事のやり方、方法に悩みながらも、明確な手法を見いだせずして試行錯誤を繰り返しています。これを解決するには、これまでのやり方を客観的に分析し、改善していくことが欠かせません。すなわち、営業の仕事は「営業(商談推進)技能の問題」として捉えることがポイントです。

そこで、もう一度、営業活動の原点に立ち戻り、「勝てる営業」の本質に迫り、「数字を使った営業戦略」の絞り込み方と「データを活用した商談推進」の技法を本セミナーで学んでいただきたいと思ひます。

この機会に奮ってご参加ください。

<p>1. 日 時 平成21年5月14日(木) 午後2時00分～午後4時00分</p> <p>2. 会 場 文京シビックセンター5階「研修室AB」 (文京区春日1-16-21) 都営大江戸線・三田線 春日駅直結 東京メトロ丸ノ内線・南北線 後樂園駅直結</p> <p>3. 講 師 公認会計士 井出 俊之 氏 【略歴】監査法人朝日新和会計社(現あずさ監査法人)、産能大学を経て、1992年に井出事務所を設立。経営計画、予算制度、業務改革、社員教育を統合した実践的コンサルテーション活動に取り組んでいる。</p> <p>4. 受講料 無料</p> <p>5. 定 員 40名 (定員になり次第締切)</p> <p>6. 申込方法 以下の返信欄に必要事項をご記入の上、FAX(03-3811-2820)にてお申し込みください。 ※受講券等は発行いたしません。当日は直接会場にお越しください。定員超過時のみご連絡いたします。</p> <p>7. 本件担当 東京商工会議所 文京支部 松村 電話 : 03-3811-2683</p>	<p>【講義内容】</p> <p>1. 営業(商談推進)活動の質的変化 (1) 営業戦略の2つの意味 (2) 日々の努力をノウハウにし、ノウハウを積み重ねてスキルを高める (3) 「目先だけではなく、先を見て動ける」営業になる</p> <p>2. 営業(商談推進)活動のノウハウを明確にする (1) 訪問(商談推進)活動の勝ちパターンを確かめる (2) 訪問先が耳を傾ける話題こそ最も重要な商売道具である (3) 様々な資料を活用して情報力をアピールする</p> <p>3. 営業データを活用して「攻め処、守り処」を絞り込む (1) 営業実績から見た現実的な営業戦略の立て方 (2) 商談の推進のチェックポイントを整理し対策を練る (3) 商談推進のプロセスをスケジュール表にまとめる</p>
---	---

----- 切り取らずにそのままお送りください -----

東京商工会議所文京支部 行 (住所: 文京区春日1-16-21文京シビックセンター5階 電話: 03-3811-2683)

「数字で鍛える！商談の壁『突破力』の身につけ方講座」申込書

貴社名		電 話	—
		F A X	—
所在地	〒 —		
部署・役職		従業員数	
貴 名			

※ご記入いただいた情報は当セミナーに関する運営・管理・連絡・通知にのみ利用いたします。ご不明な点は担当者までご連絡ください。

お申し込みは 東京商工会議所文京支部 FAX : 03-3811-2820 まで