

社長から営業マンの方まで

参加費無料

「すぐ売れる！営業健康診断」 ～営業はカンではなく論理的に考える～

こんなことでお困りの方は、是非ご参加下さい！

営業のどこに問題があるのかよくわからない

改善するためにまず何をしたら良いのか？

どんな話しをしたら顧客はYESというのか？

カンと根性では営業に限界がきた・・・

営業マネジャーがやることがわからない

営業成績UPの一番の近道ってなんだろう？

本セミナーでは、「営業行動」を構造分解し、「売れるためには何をすべきか？」を論理的に導き出せる方法をお教えします。また、どうしたら営業成績がアップするのか、その近道をお教えします。

セミナー内容

- | | |
|-------------------------------|-------------------------|
| 1. 営業自己診断 | :自身の営業自己診断を実施します |
| 2. 営業構造理解 問題発見 | :営業構造を理解し、問題を整理立てて発見します |
| 3. 問題の解決策 Management・Mind・PDS | :発見された問題の解決策を提示します |
| 4. すぐに売れる営業スキル12の法則 | :現場に必要な営業スキルを体系的にお教えします |

開催日 : 9月18日(金) 16:00～18:00 (受付15:30～)

: 10月9日(金) 16:00～18:00 (受付15:30～)

セミナー会場 : アイ・タワー 2F会議室

住所 : 東京都板橋区舟渡1丁目13番10号 電話 : 03-6279-8740

参加費用 : 無料

主催 : 株式会社ワークスラボ

講師 : 田和 尚久 (株式会社ワークスラボ代表取締役社長)

略歴

1993年 : 三井生命保険相互会社入社 : ホールセール・リテールセール 企画・人事。リテールセールでは30名の部下をマネジメント

2003年 : 株式会社マングローブ(人事コンサル)入社 執行役員シニアコンサルタントとして、大手自動車ディーラー等に対して営業研修等を実施

2006年 : 田和経営人事事務所開所

2008年 : 株式会社ワークスラボ設立 中小企業診断士・社会保険労務士・LEC専任講師

対象者 : 社長・営業担当役員・営業マネジャー・営業マン

申込方法 : 必要事項(会社名・会社住所・連絡先・参加者氏名・部署名・参加者役職)を記入の上、下記メールにお申し込み下さい。(定員20名)

tawa@works-lab.com

