

**コミュカ×新規開拓力
営業の壁を超える!**

“段違い営業力”を磨け!

本セミナーでは、営業上、欠かすことのできない「新規開拓力」とすべてのシーンで必要となる「コミュニケーション力」のレベルアップを目指し、かつその効果により営業成績を伸ばし、会社の業績アップに貢献できるノウハウを学ぶ機会とします。今、自分が悩んでいたり、今こそ壁にぶつかっている営業職の方には、営業手法やコミュニケーションのやり方に変化をつけることができる良い機会です。皆様のご参加をお待ちしております。

2/22 日(木)

「社長賞確実～新規開拓必勝法！」



【内 容】

- なぜ営業は2割打者でいいのかわかる
- 優秀な新規開拓営業マンに学ぶ
- トップ営業マンの名言
- 地方ハウスメーカーの営業マン
- 新規顧客開拓に必要なこと
- ワーク～セールスリスト作成
- 新規テレアポについて

中保 達夫 (なかぼ たつお) 氏

オールアウト・コンサルティング代表

石川県のH新聞社へ入社。本社広告部、大阪支社、東京支社営業部で約8年間主に新規開拓を中心に広告営業に従事。東京支社勤務時代には「全国地方新聞社連合会」の立ち上げに携わる。2003年に映画専門広告代理店のサンライズ社に入社。こちらでも一貫して新規開発を中心とした広告営業に携わる。未開拓地域での新規取引先開拓で社長賞を受賞。2016年9月に退社し、独立開業。活躍中

2/23 日(金)

「段違いのビジネスコミュニケーション術」



【内 容】

- あなたは猫に対して 番犬の役割を期待しますか？
- 自分の中の心理と対人心理を知る
- キャラクター別 コミュニケーションについて
- 実際の活用例から学ぶ 等

爰野 寿美子 (ここの すみこ) 氏

株式会社Up-ting Japan代表取締役社長

大手商業施設・有名ビルの受付嬢として全国を飛びまわり20年。その後、管理職として採用・スタッフ教育等に従事する傍ら、アナウンス講師や司会業等で自分を磨きながら、人材育成研修・就職指導等数多くの人材育成を行う。現在は「人を輝かせる人材育成事業」(株)Up-ting Japan代表取締役社長として全国各地で活躍中。個性心理学研究所 認定講師

1. 日 時 平成30年 **2月22日(木)、23日(金)** 全2回
いずれも **18:00～21:00** (18:00～夕食、18:30～セミナー)
2. 会 場 **三条商工会議所 1F チェンバーズホール**
3. 参加費 1名 **2,000円** (当日ご持参ください) ※2日間の受講料、資料代、夕食代含む。
4. 定 員 **50名**
5. 申 込 み 下記申込書に必要事項をご記入の上、**2月2日(金)までに**経営支援課宛お申込みください。(TEL 32-1311・FAX 32-1310 担当/竹内・田邊)
6. 主 催 三条商工会議所 一般卸部会

三条市商業実務大学講座「“段違い営業力”を磨け!」参加申込書

| | | | |
|------|-----|------|--|
| 事業所名 | | 参加者名 | |
| 所在地 | | | |
| TEL | () | | |
| FAX | () | | |

※ご記入いただいた情報は、本セミナーに関する連絡のために利用いたします。

三条商工会議所 経営支援課 行 (FAX 32-1310)