

士業交流セミナー

第1回「士業の営業戦略」

「営業」と聞いてどんなことを想像しますか？飛び込み営業やTELアポなどを思いつく方もいるかもしれませんが。またはセミナーや各種懇親会に出席することを思いつく方もいるでしょう。営業には様々な手法がありますが、より効果的に行うためには一貫した営業戦略が必要です。このセミナーでは、小手先技ですぐに顧客獲得、売上UPをうたうものではありません。じっくり取り組むことで、いつのまにか、継続したお客さんがつくようになります。短距離走よりも長距離走で勝つ。そんな士業の方の戦略を考えるセミナーです。

内容

- ♪「営業」の心構えと正しい考え方
- ♪士業に必要な営業力について
- ♪営業戦略の考え方、使い方 など

ぜひ参加して欲しい方

- ☑営業がどちらかといえば苦手と感じている士業の方
- ☑営業戦略をじっくり考えたい方
- ☑これから開業される方、開業されたばかりの方
- ☑すでに資格はもっているけど、なかなか開業に踏み出せない方

<講師プロフィール>



殿塚 朝美 (とのづか あさみ)

後継者サポートオフィス 代表

東京農業大学を卒業後、トヨタ系列販売会社の営業職に従事。その後、大手ペット保険会社の営業マネージャーとして、事業の立ち上げから新規クライアント開発およびマネジメントの経験を積む。現在は、販売心理学と独自の営業理論をベースに営業セミナーの講師や店舗スタッフ教育研修など活躍の場を多岐に広げている。また、後継者の軍師認定コンサルタントとして後継者および後継社長に特化した経営戦略塾も実施する。

■ 日 時：1月31日(火)18:30~20:30

■ 場 所：浦和コミュニティセンター

(JR浦和駅東口前のPARCO10階)第5集会室
〒330-0055

さいたま市浦和区東高砂町11番1号
JR浦和駅東口から徒歩1分

■ 主 催：後継者のものづくり経営研究所
代表 小峯 圭太

■ 連絡先：(電話)048-677-2190 (携帯)090-8309-2491
(FAX)048-758-0404
(Mail)info@komine-labo.com

■ 参加費：3,000円

■ 定員：10名限定

■ 申込方法：下記にご記入のうえ、FAX(048-758-0404)
または、メール(info@komine-labo.com)にてお申込下さい。

《浦和コミュニティセンター》



◆ お申込み用紙 ◆ 下記にご記入の上、連絡先にあるFAX、またはメールにてお申込みください。

フリガナ			会社名・	
名 前			役職	
住 所				
電 話		E-MAIL		
備 考 欄	(紹介者などがあればお願いいたします)			