

成約を勝ち取る 経験や勘、センスを「行動」に変換 「販路開拓のプロセス」を作ろう!

営業マンが成約の可能性を高めるには、いきなり結果を求めるのではなく、そこに至る階段をつくるのが重要です。自社が考えるストーリー通りに相手が行動してくれるよう、いくつかの階段を作り上げる。そして、ひとつずつ上ってもらい、成約を勝ち取る。この「販路開拓のプロセス」の作り方を伝授します。

カリキュラム

1. 営業マンの問題点
2. 営業会議の問題点
3. 科学的な営業の構築
4. 販路開拓のプロセスをつくる
5. グループワーク
6. 自社の販路開拓プロセスチャートをつくる

講師プロフィール

株式会社エグス・コンサルティング 代表取締役
とうじょう ゆういち
東條 裕一 氏



1963年生まれ。明治学院大学経済学部卒業後、損害保険会社を経て、2003年中小企業診断士として独立。07年(株)エグス・コンサルティングを設立。損保代理業に対する営業企画、販売支援の経験を生かし、「売れる仕組みづくり」「売れる営業体制づくり」のためのコンサルティングを得意としている。中小企業大学校講師や東京リーガルマインドの講師など、企業研修・セミナーを多数実施。



※駐車場の用意はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

日時 平成29年**12月14日(木) 午後2時～午後5時**

会場 たましん事業支援センター[Winセンター]
(立川市曙町2-8-18 東京建物ファール立川ビル1F)

参加費 無料

定員 30名 ※定員になり次第締め切らせていただきます。

お問合せ・お申込み

下記の申込書に必要事項をご記入のうえ、事務局まで FAX にてお申込みください。
ホームページからお申込みいただけます! <http://www.bob-net.jp>

たましん法人総合サービスBOB事務局 TEL:042-526-7730
運営:株式会社多摩情報メディア FAX:042-526-7793

貴社名	BOB会員・創業会員番号 (会員のみ記入)					
お取引店舗名	多摩信用金庫 _____ 店 ※必ずご記入ください					
住所	〒 _____					
TEL	_____					
参加者 ※記入欄が足りない場合は、本紙をコピーしてお使いください。	氏名	フリガナ	役職	年齢	氏名	フリガナ
	氏名	フリガナ	役職	年齢	氏名	フリガナ

※ご記入いただいた個人情報は、たましん法人総合サービスBOBの業務及びサービスに対して使用し、それ以外の目的で使用することはありません。
※本セミナーへの反社会的勢力の参加はお断りいたします。