営業成績が伸び悩んでいる営業スタッフを抱える
経理者、営業マネージャーの皆様へ

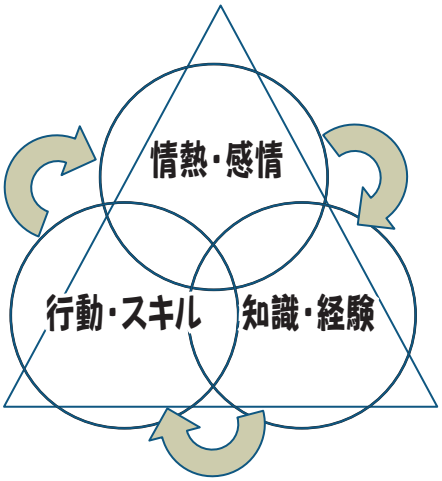
<<新規開拓・法人営業限定>>

『売り方』を変えれば『成果』が変わる☆セールスニーズの『営業トラの穴』

訪問前に勝負は決まっている！仮説展開営業の極意
切れ味鋭く、狙った芯を外さない、受注というゴールに向けた最短到達ルート構築法

『営業シナリオ構築法』無料セミナー

急激な感情のコントロールやプレゼンテーション、会話のスキル、質問スキル、業界や競合知識など、営業に必要とされる能力は様々です。【情熱】【スキル】【知識】の3つの軸にわけ、それぞれを強化することが、結果として営業力の強化につながります。



自信を持つための方法、営業ですべきこと、してはいけないことを体系的に理解し、明日の営業現場から実践できるノウハウをご提供いたします。

過去5年の営業コンサルティングのノウハウ、経験則を余すところなく公開いたします。机上の空論ではなく、実際の事例に基づく、すぐに活用可能な内容になっています。

明日からの営業活動が楽しみになるセミナーです。

開催概要

期日：2009年6月25日（木）
時間：18:30～20:30（18:10開場）
場所：京橋プラザ区民館
定員：先着20名（1社2名まで）

お申し込みは、本紙に必要事項をご記入の上、ファクスにて送りください。
お問い合わせは、お電話かメール（下記参照）にてご連絡ください。

振大舞判 料金は一切かかりません。

＝ひとつでも当てはまれば、必ず得るものがあります＝

- □ 自社商品に今ひとつ自信がもてない。
- □ お客様に感情移入することが出来ない。
- □ 新規アポイントが思うように取れない。
- □ 受付に断られて、面談に至らないことが多い。
- □ 断られ続けて気持ちが沈んでしまうことが多い。
- □ 営業という職が自分には向いていないと感じることがある。
- □ 飛込みは、旧時代の営業手法だと思う。
- □ 営業は押しが大事で、おとなしい私には無理だ。
- □ 商談は盛り上がるのに、次回面談につながらない。
- □ 「前向きに検討」という回答をもらうことが多い。

□セミナーへの参加を希望する

会社名	参加者氏名
TEL	FAX

運営：株式会社セールスニーズ　東京都中央区新川1－3－23八重洲優和ビル3階
ホームページ：http://www.salesneeds.jp　メールアドレス：info@salesneeds.jp
※本紙記載の情報は、セミナーの運営、及び今後のご連絡に利用いたします。

売上倍増を実現した『営業シナリオ構築法』を知りたい方は、FAX 03(6280)5654