

不況を生き抜く経営強化セミナー

切れ味鋭く 芯をとらえる最速の営業

講師 岡野 隆氏

株式会社セールスニーズ 主任コンサルタント
営業マネージャー

29歳で株式会社ユニティマーケティングソリューション
最年少役員（取締役営業部長）を経験。

2006年に独立開業。個人事業主として主に法人営業の
強化、店舗における販売力強化支援サービスを実施。

2008年には、中堅営業マンを中心の営業チームの業績
をわずか稼動40日間で3倍に

爆発させる実績を持つ。営業
プロセスの分析とそのシンプルな
シナリオ構築法は、営業を飛躍的
に活性化させ、爆発的な瞬発力を
生む。セミナー・研修では、年間
100近い登壇を行い、プロジェクト
に関わる会社、事業部は順番待ちが続く。その意気の
こもった研修は「魂の講義」と言われることも多く、
好評を博している。



講師 野口 尚武 氏

株式会社セールスニーズ 代表取締役社長

東京モード学園卒業後、株式会社オンワード樫山に入社。
その後、伊藤忠ファッショングループに移り、ニチメンイン
フィニティと渡り、フリーデザイナーになりファッショングループ
デザイナーとして活躍。

その後、営業に目覚め、
化粧品会社に移り、記録的
的な売上げを作る。

その実績を引き下げ、
営業戦略オフィス・
オフィスフィを立ち上げ
色々な企業に営業支援を行なう。そこで、経験

したノウハウや実績を掲げ満を持して、2008年3月17日、
株式会社セールスニーズを立ち上げ現在に至る。



平成21年12月4日（金）18:30～20:30

「ぜひご参加ください」

売上げが上がらない

成約までの時間が長い

行動に比して成果が出ない

決断が迫れない

目標が3ヶ月以上未達成

営業活動がマンネリ化

売上向上の次の一手がない

費用：1000円（テキスト代等）

※当日、受付でお支払いください。

定員：30名（申し込み順）

場所：創業・ベンチャー支援センター

3階 プレゼンルーム

<セミナー内容>

1. 今求められる営業とは
「ソリューション」言葉に踊る経営者！
もう通用しない過去の営業手法にとらわれる人たち
トップセールスマンは要らない！
会社をダメにする優秀社員
2. あるべき営業、なすべき行動
必ずしなければいけないこと
絶対にしてはいけないこと
迷いがなくなれば、営業は加速する
3. 今日から使える営業シナリオ構築法
得意な土俵で勝負するには？
商品は相対的。必ず勝機はある！
「自分を売る」「心をつかむ」の誤解と方法
4. 「最速の営業」
営業シナリオ構築ワークシート
商品ごとのシナリオ構築術
最速の営業の極意