

2015年

6/10 水

10:00~17:00

研修会

実戦!営業研修 “営業のプロ”として立つ!

〈主催〉浜松商工会議所ビジネススクール

消費税増税後の営業活動とその成果には、企業によって影響度の違いがはっきり出てきています。向かい風を逆に捉えて、品質、サービスに、より力を注ぐことによって顧客からの信頼を高め、売上の拡大を実現している企業も多く見られます。どんな売り方、アプローチの仕方をすれば良いかを考え、元気一杯で、もうひと押しできる営業社員はどこが違うのでしょうか。

良い商品(製品)、良いサービスを持っていたとしても、良い営業担当者によってお客様に届けられなければ、お客様にとって、また自社にとって、双方に価値をもたらしません。

本研修は、営業社員の育成研修としてこれまで多くの企業の皆様にご参加いただいております。この機会を是非活用されますようご案内申し上げます。

1. 売れる仕組みづくりとは 2. マーケティングの基本ができているか
3. 新規開拓訪問 4. 成功率を上げる鍵は何か 5. 顧客アプローチ

- 日 時：平成27年6月10日(水) 10:00~17:00
●会 場：浜松商工会議所 10階会議室
●定 員：50名(申し込み先着順)
●参加費：会員 12,960円(教材費・税込)／一般 16,200円(教材費・税込)

申し込み方法

お電話、または
FAXで
お申し込み
ください

受付後、担当者様宛に「申込受信のお知らせ」をFAXで返送いたします。
*お申し込み後、受講料を講座開催の1週間前までに下記口座までお振り込みください。
(恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います)

振込先：① 静岡銀行 浜松営業部 普通預金 NO.122431
② 浜松信用金庫 東伊場支店 普通預金 NO.657474 } 口座名：浜松商工会議所
③ 遠州信用金庫 本店 当座預金 NO.014280 }

*ご入金確認後、講座開催1週間前に受講券・会場地図等を所在地、担当者様宛に郵送いたします。
*受講料の返金はいたしかねますので、ご了承ください。 ※最少催行人数は5名となります。

参加申込書

複数講座受講の場合は16頁をご利用ください。

▶▶ FAX 452-6685

※番号をお確かめください。

事業所名		TEL	
担当者名	(役職)	FAX	
所在地	〒	E-mail	
参加者名	(役職)	参加者名	(役職)
会員 ・ 一般 (どちらかに○)	参加費()円×()名=()円	振込予定日	月 日

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、講座開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、受講料の入金確認及び講座運営に関する連絡の目的のみに使用いたします。

【申し込み・問い合わせ】 浜松商工会議所ビジネススクール IPTEL:050-3528-0837 FAX:053-452-6685
ビジネススクール専用ホームページ <http://www.cci-biz.com/hamamatsu/index.php>