

## 自分の営業スタイルを再度見直したい方、

## 若手営業担当者のブラッシュアップの為に

## 自分を磨く一流の営業スキル習得講座

営業って何かと大変だ、なかなかうまく契約をとる事が難しい、営業はしんどいと思っている方に是非、自分の営業スタイルの改善と、営業技術を磨く機会にさせていただきたいと思います。

自分のモチベーションを上げて、明日から頑張ろうと思ってもらえる講座を開催します。

## &lt;セミナーの狙い&gt;

- 1) 自分の営業スタイルを簡単な分析で把握し、自己改善に活かす。
- 2) 営業の大切な視点を再度、見つめ直していただきます。
- 3) 簡単ですぐに効果が上がる営業の行動管理、段取り術、テクニックをご紹介します。

## &lt;セミナーのコンテンツ&gt;

- 1) 営業担当者の簡単な性格分析とその対応の仕方（顧客にも応用できるチョットした分析）
- 2) 営業担当者に必要な役割と求められる3つの視点とは何か？
- 3) 営業時の段取り術と効果的なアプローチ方法

■日 時 令和元年9月12日(木) 18:00~20:00

■場 所 クリエイターズプラザ（東大阪市荒本北1-4-1クリエイションコア東大阪 南館3階）

■講 師 ビジヨナリーソリューションズ 代表 葉田 勉 氏

■参加費 無料 ■定 員 30名（申込先着順）

## ビジヨナリーソリューションズ 代表 葉田 勉

中小企業診断士 一級販売士（近畿大学 理工学部 システム工学 元非常勤講師）

大手電機メーカーで商品開発部、営業本部、経営戦略室を歴任し、

その後、経営コンサルティング会社である船井総合研究所にて経営コンサルティングを行う。

平成15年に独立。現在、年間100日以上セミナーを行い。商工会・商工会議所での経営相談、及び経営コンサルティングを行っている。一方で、介護サービスや、障がい者就労支援事業、人材紹介事業、医療介護系研修事業等の役員も担っており、日々の実践の中で培った管理技術を解説します。

著書：「顧客満足のストーリー営業術」（PHP）、ビデオ「営業成果を劇的に上げるタイムマネジメント術」（PHP）



## お申込み・お問合せ

(公財)東大阪市産業創造勤労者支援機構

下記の参加申込書にご記入の上、メールまたはFAXでお申し込みください。

TEL:06-4309-2301 FAX:06-4309-2303

E-mail: [seminar@hispa.biz-web.jp](mailto:seminar@hispa.biz-web.jp)

事業所名/所属			
所在地	(〒 - )		
役職/お名前			
TEL		FAX	
E-mail			