



無料
Web型
セミナー

再度、営業の基本を学び
自分の**営業力**に磨きをかけよう！

営業の基礎知識と商談会の進め方

普段、実践している営業は
本当に正しいのだろうか？

我流でやっている営業では何か成長が実感
できないと思いませんか？

このセミナーでは簡単に4つのポイントを絞
って営業の基本知識を解説します。

自分の営業力を見直し、再度、成果を得られ
る営業を実践しましょう。

- セミナー内容 |
1. 営業の基本的な**見方**とは！
 2. 営業の基本的な**役割**とは！
 3. コロナ禍で大切になる営業の**5つ**の基本力
 4. 営業の基本となる**聞き方・伝え方**
 5. 効果的にアプローチする**商談会の進め方**

開催方法 | **You tube** を利用したウェブセミナー
(セミナーは約1時間です)

公開期間 | 令和3年6月～令和4年5月31日 24時まで

受講方法 | 受講を希望される方は、従来通り機構まで申込み
下さい。申込者のみに動画閲覧できるURLをメールにて返信します。FAXでのお申込みも大丈夫で
すが、閲覧用URLはメールでの返信になります。

講師プロフィール | **ビジョナリーソリューションズ 代表 葉田 勉 氏**
中小企業診断士 一級販売士

大学工学部卒業後、大手電機メーカーに就職。商品開発部、営業本部、経営戦略室のスタッフを歴任。
その後、コンサルティング会社である船井総合研究所に転職し、美容関係、卸売業、小売業(スーパー・
雑貨店等)、及びサービス業(介護、飲食、接骨院等)、製造業(食品、工業品)、行政(市や商工会議所)等
業種業態を問わず、経営を支援。

平成15年に独立し、現在、ビジョナリーソリューションズ 代表として、経営支援機関のサポーターや個別
企業とのコンサルティング、各種セミナー講師として年100回程度を登壇。また企業の社外役員や、実践経
営として企業の実経営に携わり、現場がわかる講師として活動している。

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



申込書は裏面へ▶

営業の基礎知識と商談会の進め方

【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

下記の参加申込み欄にご記入の上、メールまたはFAXで申し込んで下さい。

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

E-mail : seminar@hispa.biz-web.jp

事業所名／所属			
所在地			
役職／名前			
TEL		FAX	
E-mail			

お申込みされていない方でもURLがあれば閲覧可能ですが、閲覧された方は事後でも結構ですので、事業所名、お名前、連絡先をご連絡いただくと幸いです。

尚、限定公開セミナーのため、一般検索ではこのセミナーの動画は見つかりません。