

「不景気だから売れない」という嘘。

「売らない努力」

が儲けをつくる

売りつけ販売でお客様は逃げていませんか？ 営業力強化セミナー

同業種で集まれば、いつも出てくる「不景気のせい」。

本当は「不景気のせい」では活路は見いだせないことは、もう気がついているはず。

でも、どうすれば良いのか皆目見当が付かない。何とかしたい！がブレークスルーが見つからない、と感じている経営者様を対象に、皆さまの今後の参考になればと思い、ジャイロ総合コンサルティングが企画したセミナーです。120分をフルに使い、営業力を高める方法を具体的ににお伝えいたします。どうぞ営業力の強化を考えている経営者様はご参加下さい。

売りつけ販売でお客様は逃げていませんか？

営業力強化セミナー



ジャイロ総合コンサルティング

セミナー事業部長 **渋谷雄大氏**

神奈川大学卒業後、訪問販売会社にて最年少トップセールスを樹立。2002年、サプリメント専門チェーン店の事業責任者として、SCや百貨店などへの出店戦略、人材育成、プロモーション・広報などを一手に引き受ける。現在は営業強化、店舗戦略、人材育成、販売促進、Webコンサルティングなど幅広い分野でコンサルティングを行う。講演数は年間150回を超え、講座は具体的で分かりやすいと人気を博す。【中小企業診断士】

アメブロにて営業ノウハウ公開中

twitter @kukkin999

<http://ameblo.jp/kukkin999/>

会 期

4月21日(木)

18:30~20:30

会 場

日本橋公会堂

(水天宮前徒歩5分、人形町駅徒歩5分)
中央区日本橋蛸殻町1-31-1

費 用

2,000円

定 員

30名 (先着)

※定員になり次第締め切ります

主 催

ジャイロ総合コンサルティング(株)

- ✓ 売れる営業、売れない営業の共通項
- ✓ 商品にフォーカスしない!
- ✓ セールスからマーケティングへ
- ✓ あなたの営業スタイルを再考せよ!
- ✓ なぜあなたの問題解決型営業は成功しないのか?
- ✓ すぐ使える売上を安定化させるコツ
- ✓ 2つの感情を営業でコントロールする
- ✓ 成約率アップ!訪問営業の盲点とは?
- ✓ 電話営業でアポイント率アップの秘訣
- ✓ 成約を増やす営業ツールの作成の極意
- ✓ WEB活用でグレー客を育てる!

下記にご記入の上、FAXか電話にてお申し込み下さい

※十分な席を確保しておりますが、人気講座のためお申込はお早めにお問い合わせください。

お名前		電話番号	()
会社名		FAX	()

**FAX
送信**

03-3808-2243

お問合せ先: ジャイロ総合コンサルティング
TEL:03-3808-2241
東京都中央区日本橋浜町 3-43-2-2F