

本質的な営業力を身につけ短期間で成果を出す

# 法人営業 (BtoB) 販路拡大講座

このような悩みをお持ちの方に  
おすすめします!

法人向け商品・サービスを扱う事業者で

- ◎新規開拓の方法がわからない…
- ◎なかなか新規開拓が進まない…

今後あらゆる市場が縮小する中で、中小企業が生き残る道は「営業力の強化」にあります。本質的な営業力さえ身につけば販路拡大も容易です。

今回の講座では、数々の中小企業で実証済のノウハウを紹介します!



●開講日時：2017年

第1回 10月10日(火)

第2回 11月14日(火)

第3回 12月12日(火)

時間 / 13:30~16:30 (全3回)

- 講師：長谷川 博之 氏  
(株)リンケージM.Iコンサルティング 代表取締役
- 会場：庄内産業振興センター 研修室  
[JR鶴岡駅前マリカ東館3階]
- 受講料：8,000円 (消費税込)
- 募集人員：40名

## ◇講座内容の一部紹介

- ・売れる営業の考え方とは?
- ・アプローチを征する企業が営業を征する
- ・女性パートでも営業はできる!
- ・7回分の訪問ツールとは?
- ・印象に残る名刺の作り方
- ・あなた自身を売り込むわたし新聞
- ・第一印象を強化する秘訣
- ・商談のシナリオ構成とは?
- ・初訪の目的は〇〇〇を取ること!
- ・ソリューション営業のポイントとは?
- ・売上候補マネジメントで目標達成
- ・効果的な見積りとは?

同時  
募集

## 販路拡大個別相談

売れる営業の専門家・長谷川博之講師が  
貴方の会社を訪問して個別相談に応じます。

- 日時・場所：貴社と講師との調整により決定
  - 相談時間：3時間×1回
  - 費用：10,000円 (消費税込)
  - 募集社数：2社
- ◇内容
- ①詳細ヒアリング
  - ②営業の課題整理
  - ③課題の解決策提示
  - ④解決策の最適化
  - ⑤質疑応答

※事前に貴社の概要と営業の課題をお伺いします。  
相談には経営者と営業担当者をご参加ください。

- 申込方法：「販路拡大講座」、「個別相談」に参加ご希望の方はいずれもチラシ裏面の「参加申込書」に必要事項をご記入のうえ、FAXでお送りください。申込締切/2017年10月2日(月)

●お申込み・お問合せ先

 庄内産業振興センター

公益財団法人 庄内地域産業振興センター

〒997-0015 山形県鶴岡市末広町3番1号 マリカ東館3階  
TEL.0235-23-2200 FAX.0235-23-3615  
WEBサイト <http://www.shonai-sansin.or.jp/>