

# 営業実践塾

～提案型営業の基礎から学ぶ！～

- ① 営業の基本を見直し、できる営業と普通の営業の違いを学びます。
- ② 顧客をタイプ別に分けて対応を考えることで成約率の向上につなげます。
- ③ 女性脳と男性脳の違いから顧客心理に迫ります。
- ④ 営業や販売の成功事例をグループ研究で学び、自己の営業スキル向上につなげます。
- ⑤ 座学のみならず、グループディスカッション、ロールプレイングを通じて新たな気づきにつなげます。

内容：◆オリエンテーション  
◆成功事例研究  
◆男性脳と女性脳  
◆タイプ別特徴と話法構築  
◆提案型課題解決セールスとは  
◆ロールプレイング  
◆まとめ

【日程】2019年2月6日(水)

【会場】道特会館 5階A 大会議室 札幌市中央区北2条西2丁目26番 仲通東向き (TEL:011-251-8506)

【時間】15:00～17:00(質疑応答を含む)

【対象者】「営業が苦手な人、新人、女性営業職、飛躍を目指す人の“自信アップと実績アップ”」

【参加費】特別会員様、**無料**、一般会員様は、**お一人2,160円(税込)**、

非会員様は、**お一人5,400円(税込)**

(振込口座下記参照)

\*尚、申込後、キャンセルのご返金は出来ませんので予めご了承ください。

【締切】1月25日(先着50名様)定員になり次第、締切らせていただきます。

【講師】吉本平史氏(人とデザイン研究所合同会社 代表社員 社長)



【講師紹介】吉本平史氏(人とデザイン研究所合同会社 代表社員 社長)

中小企業診断士、MBA、ホスピタリティコーディネーター、EXEコーチ。1964年生まれ。

資生堂等で勤務後、40歳で小樽商科大学大学院に入学し、MBA(経営管理修士)取得。2005年中小企業診断士として独立開業。自身の提案営業、マネジメント経験を活かした、わかりやすく実践的な経営戦略・人財育成戦略・営業戦略の立案推進を実施。また、現在まで800回以上の研修を行い、営業改革、人財育成型評価制度構築をサポートしている。

【参加お申込】FAX:011-231-3237 (切り取らずにこのままFAXして下さい。)

会員種別： ・特別会員 ・一般会員 ・非会員 (いずれかを○で囲んで下さい。)

貴社名： TEL：

ご住所： FAX：

参加者名： お役職： 参加費： 円

参加者名： お役職： 参加費： 円

一般会員様は、参加費2,160円(税込)、非会員様は、参加費5,400円(税込)を下記口座に開催日の前日までに  
お振込下さい。(振込手数料は、ご負担下さい。) ※当日の現金によるお申受けは致しかねます。

【お振込口座】北洋銀行 本店営業部 普通預金 No.2349375

株式会社北海道二十一世紀総合研究所 北洋ビジネスクラブ事務局長 浅野 清隆

本紙面に記載された情報は本クラブの円滑な運営、品質向上ならびに本クラブの目的達成のために、本クラブ運営に関与する株式会社北海道二十一世紀総合研究所が利用します。上記以外の目的に関しては本人の同意を得ずに利用しません。

【お問合せ】

株式会社北海道二十一世紀総合研究所 北洋ビジネスクラブ事務局

TEL:011-231-2062 / FAX: 011-231-3237