

# 営業実践塾

## ～提案型営業の基礎から実践方法を学ぶ！～

### 【内 容】

- ①あなたはできる営業ですか？ 普通の営業ですか？  
→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顧客をタイプ別対応方法による成約率の向上  
→顧客は何タイプ？ タイプによって対応方法は変化します。
- ③社内と顧客におけるエンゲージメントを高めるために  
→人事用語で注目を集めるエンゲージメントを生かした営業スキルとは？
- 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。

【日 程】2020年3月18日(水)

【会 場】道特会館 5階B 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2,200円(税込)、非会員様は、お一人5,500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】3月11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、わかり易く実践的な経営戦略・人材育成戦略・営業戦略の立案推進を実施。また、現在まで1,000回以上の研修を行い、営業改革、人材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

上記参加費は、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。

※受講票の発行はいたしませんので、当日開始時間までに直接会場にお越し下さい。

【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 あさの きよたか 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)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