

受講
無料

先着 20 名様
限定！

はじめての営業

営業の心構え & 営業プロセス作成編

POINT 1 営業の“いろは”から学べます！

POINT 2 経験、センスに頼らない営業の仕組みを学べます！

● 受講対象者
これから創業される方もしくは
創業後5年未満の方

● 日時
2019年7月31日 (水)
17:30~20:30
(17:00受付開始)

● カリキュラム
1、営業とは何か、営業の心構え
2、クロージングまでの流れの設計
3、営業プロセス設計(ワーク)

※複数名でのグループワークを行います。
※カリキュラムの内容は、予告なく変更となる場合がございます。

● お申し込み方法
TOKYO創業ステーション セミナー予約システム
からお早めにお申し込みください。
(<https://tssevent.tokyo-kosha.or.jp/>)



講師
株式会社エッグス・コンサルティング
代表取締役 **東條 裕一** 氏

講師略歴

損害保険会社で14年間営業職を経験。2003年に中小企業診断士資格を取得し独立して、コンサルティング会社を起業。中小企業に対して、新人でもベテランでも一定の成果が上がる、経験やセンスに頼らない「営業の仕組みづくり」を提唱、支援している。2014年度中小企業シンポジウムにおいて、中小企業庁長官賞を受賞。著書に『3か月で結果が出る18の営業ツール』『サービスの生産性を3倍高めるお客様行動学』（税務経理協会）がある。

● 会場
東京都千代田区丸の内2-1-1
明治安田生命ビル 丸の内 MY PLAZA
低層棟2F セミナールーム
TEL: 03-5220-1141