

受講
無料

先着 20 名様
限定！

はじめての営業 提案書作成編

POINT 1 相手に刺さる提案ポイントの見つけ方を習得

POINT 2 相手の本心を引き出す提案書の作り方を習得

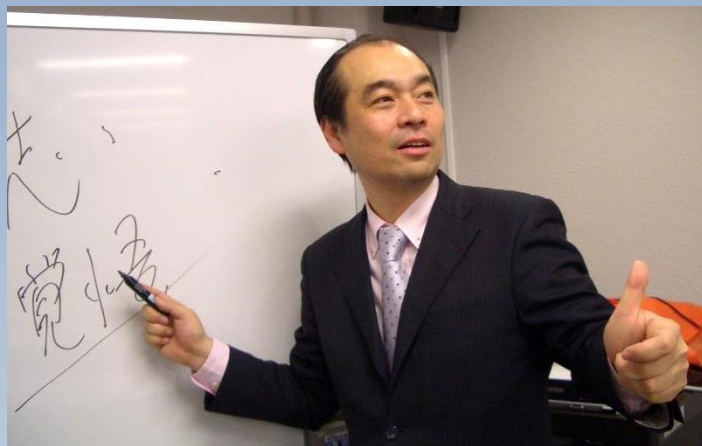
- 受講対象者
これから創業される方もしくは
創業後5年未満の方

- 日 時
2019年8月30日（金）
17：30～20：30
（17：00受付開始）

- カリキュラム
 - 1、強みの抽出
 - 2、メリットの検討
 - 3、提案書の作り方
 - 4、提案ロジックづくり(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

