

受講
無料

先着 20 名様
限定！

営業未経験の方でも大丈夫！

売れる営業への first step

POINT 1 購買心理をもとに営業を体系的に理解できます！

POINT 2 相手が相談したくなる！
提案ポイントの見つけ方を習得できます！

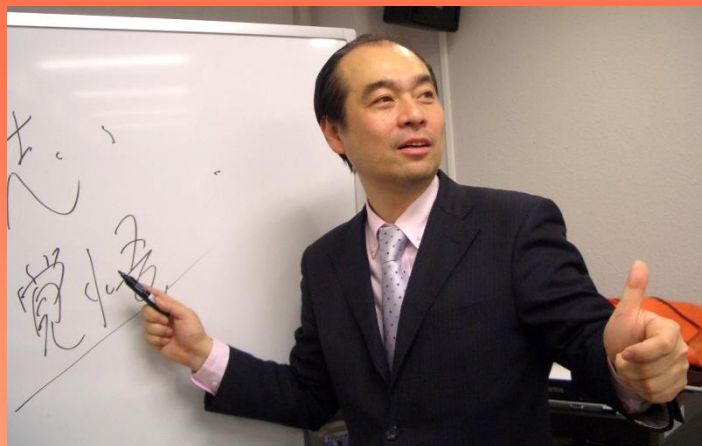
● 受講対象者
これから創業される方もしくは
創業後5年未満の方

● 日 時
11月30日（金）
10：00～12：00
(9：30受付開始)

● カリキュラム
1、営業の基本
2、営業を仕組み化する
3、提案ポイントをつくる(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

