

No.1営業マンの 売れる秘訣を社内標準化

セールス ベスト プラクティス Sales Best Practice セミナー

営業力を強化し売上を伸ばしたい**主要商品**がある経営者の方へ



No.1営業マンは、

話す力



魅せる力

の標準化で増やせます！

こんなことに困っていませんか？

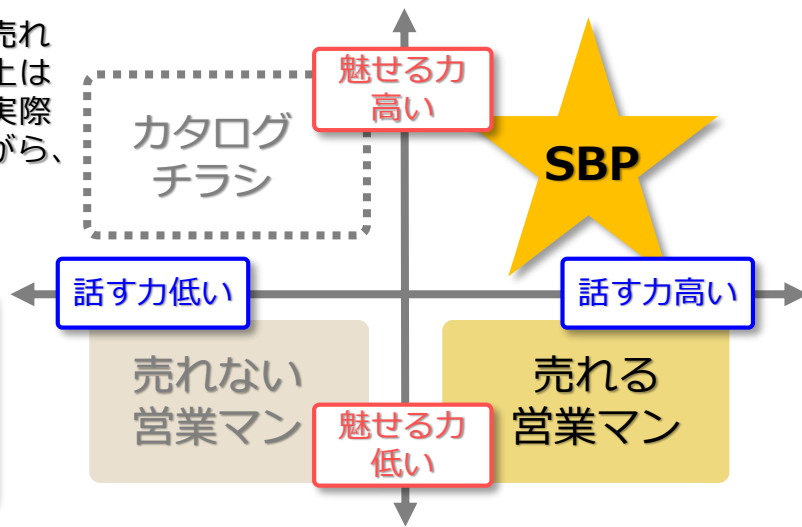
- 売上の大部分を営業マン1~2人が上げていて偏っている
- 売上の多くは売れる営業マン頼りで、もし辞めたらと思うと怖い
- 売れている営業マンと売れていない営業マンの差が激しい
- 売れる営業マンのコピーを増やしたい
- 売上が低い部門にテコ入れしたいが忙しくて手がつけられない



No.1.営業マンの『営業トーク』と売らずに売れる『魅せる資料』を社内標準化すれば、売上は確実に伸びていきます。本セミナーでは、実際に売上が上がった会社の事例をご紹介しながら、売れる秘訣の社内標準化法を大公開します！

特典

1時間無料
個別面談つき!!



2017年2月28日(火) 13時半-16時半

新大阪丸ビル別館 JR新大阪駅東口より 徒歩2分

開催要領

<会場> 新大阪丸ビル別館 **会議室5-4**
大阪市東淀川区東中島1-18-22 丸ビル別館

2017年2月28日(火) 13時半-16時半

■ 受講費 ※当チラシよりお申し込みの場合
15,000円 → **10,000円**



JR新大阪駅東口より徒歩2分

セミナー内容

- 売れる営業マンはなぜ売れるのか？ その秘訣
- 実際に売上があがった会社の事例紹介
- 一般的な営業研修では売れるようにならない理由
- 売らずに“売れる”魅せる資料とは
- 売れない営業マンに必須の販促資料

本セミナーで得られる効果

- ✓ 売れる営業マンの“売れる理由”と売れない営業マンの“売れない理由”が明確になります。
- ✓ 売れる営業マンの売れる秘訣の標準化方法がわかります。
- ✓ 売り込みせずに“売れる”販促資料の秘密がわかります。
- ✓ No.1営業マンの増やし方がわかります。

講師プロフィール

JCFチーフコンサルタント
井上 保

■ 著書：「営業を科学する(仮)」セルバ出版

2万円の健康機器の営業を担当。当初は売れない日々を悩む。売りづらい商品売れるようにするため「商品価値の見える化・言語化」を体得し、たった1人で、5年で14億円の売上を達成。その方法を3つの公式として体系化。独立後はこの再現性のある公式を使い売上アップに悩む企業を支援、高額商品が売れる営業マンを数多く輩出している。



話す力担当

JCFチーフコンサルタント
上口 まみ

■ DVD「価値伝達パワーポイント制作術」

新規開発された数百万～数千万の、高額システムのプレゼン、デモンストレーションを担当。2014年度、最終プレゼンを担当したチームの売上は2.5億、契約率は70%を達成。2015年3月独立。現在も現役のプレゼンターとして企業的主力商品やサービスのプレゼンを行う。



魅せる力担当

お申し込みは今すぐFAXまたはWEBで!!

079-245-8678 / <https://goo.gl/A2jcLd>

(姫路オフィス)



セミナーに参加 懇親会にも参加 ※懇親会は17:00～19:00 別途5,000円

フリガナ		フリガナ	
御社名		お名前	
ご住所	〒 -	TEL	() -
メール	@		