

中小営業マンが一步上を行くための 法人営業の基礎と顧客開拓のノウハウ

中小企業・小規模事業者の営業担当者が「売れる営業マン」になるには特別な技術・ノウハウは必要ありません。トップ営業マンのほとんどが基礎を積み重ねることによって売れるようになっているのが現状です。今回は法人営業の基礎を入口からアフターフォローまで再確認することで、一步上を行く営業マンになるためのノウハウを身に付けます。更に、最も有効な顧客開拓方法の一つであるテレフォンアポイントのノウハウを、事例問題を元に実際にワーク（デモンストレーション）を行い、ネームバリューのない中小企業の営業マンがどのように顧客開拓をしていくかを身に付けていきます。

○日時 **平成29年12月4日(月) 午後2時30分～4時30分** 受付：午後2時～

○会場 **大田区産業プラザ 3階 特別会議室**（大田区南蒲田1-20-20 電話3734-1621）
*京急蒲田駅より徒歩5分、JR蒲田駅より徒歩13分

○講師 **中小企業診断士 川崎 悟 氏**

<講師略歴>川崎経営コンサルティングオフィス 代表

1975年、横浜市生まれ。中小企業診断士 営業戦略コンサルタント。東京電機大学大学院機械システム工学科修了。上場企業のエンジニアから中小企業の営業マンに転身。顧客ゼロからテレアポを含めた新規顧客開拓により売上高3億2000万円(営業所全体の売上高の約70%)を獲得しトップ営業マンになったという実績を持つ。現在は、経営コンサルタントとして中小企業を中心とした営業戦略支援、技術営業支援などを行っている。

○定員 **80名**（先着順、受講券は発行いたしません。定員オーバーした時のみご連絡します。）

○受講料 **一般参加費 30,000円 東商会員無料**

<主な内容>

- ① 売れる営業マンになる4つのポイント ③ 法人営業の見落としがちな基礎
- ② 苦手な人でもできる！テレアポのコツ など ④ 法人営業力を高める様々な手法・習慣 など

☆お申込方法

- ①参加申込書に必要事項をご記入のうえ、下記申込先まで11/28(火)までにFAXいただくか東京商工会議所ホームページのイベントカレンダーにてお申込ください。
 - ②定員を超えて、参加をお断りさせていただく場合のみ、電話にてご連絡をいたします。当方からの連絡がない場合は、受付ができておりますので、本案内状をご持参のうえ、直接会場にお越しください。
 - ③振込先：三菱東京UFJ銀行 蒲田支店(普) 4363628 / みずほ銀行 蒲田支店(普) 0850582 「東京商工会議所大田支部」
- ※11/28(火)までにお振込み下さい(振込手数料はご負担下さい) 11/29(水)以降のキャンセルは参加費をご負担いただきます。

☆お申込先・お問合わせ先 東京商工会議所 大田支部

〒144-0035 大田区南蒲田1-20-20 大田区産業プラザ5階 TEL: 3734-1621 FAX: 3731-9801
===== (切り取らずにFAXしてください) =====

東京商工会議所 大田支部行き 【FAX: 3731-9801】

「法人営業の基礎と新規開拓のノウハウ」(平成29年12月4日) 参加申込書

会社名			住所	〒 -	
(業種)	(従業員数)				
名					
TEL:	FAX:				
参加者	氏名:			部署/役職名:	
参加者	氏名:			部署/役職名:	

※ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する連絡・記録のために使用いたします。また、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用する場合がございます。今後、情報提供を希望しないときは、東京商工会議所大田支部宛にご連絡（電話・FAX・メール）をお願いいたします。