

受講翌日から営業マンの活動が変わり、3ヶ月後には成績アップ!

2008
7月

営業塾 & 新規開拓塾

精神訓練だけに
終わらない

少人数による寺子屋式個別指導型実践型教育法で分かりやすく解説

ただ頑張るだけでは業績は上がらない

不況期にも強い、再度訪問式

1 営業塾

ウェイト付けをして営業マンの実力を高める!
ランチェスター経営だから出来る「営業塾」

主な内容

1. 経営と営業の原理原則を抑える
2. 解決策はお客の集中化と1位作り
3. 量の分野: 訪問面会件数の高め方
4. 質の分野: 営業力をどこに投入するか?

開催日時

7月7日(月) 13:00~16:30

7月12日(土) 13:00~16:30

※いずれか1日だけの研修です
(受付は30分前から)

対象

ルート営業マン・ウーマン
(営業未経験者にも最適です)

2 新規開拓塾

「業種」「業態」による新規開拓法の違いを知り、
最適な方法で教育・訓練を繰り返すことが成功のカギ!

主な内容

1. 営業形態の3種類と営業方法の違い
2. 新規開拓の4大要因
3. 初回訪問で売れば必ず断られる
4. 再度訪問式の新規開拓法

開催日時

7月14日(月) 13:00~16:30

7月19日(土) 13:00~16:30

※いずれか1日だけの研修です
(受付は30分前から)

対象

ルート営業で新規開拓の方、経営者
(営業未経験者でも構いませんが、
社会人未経験者には少し難しい内容です。)

参加費

各12,000円(税込お一人様)・両方ご参加の方は、10,000円(過去ご参加の場合にも)

会場はランチェスター経営(株)会議室。お申込みいただいたあと、詳しい地図を請求書と同封してお送りいたします。

多数でのお申込みの場合は、個別開催の出張研修も併せてご検討下さい。詳細はお気軽にご連絡下さい。

ランチェスター経営/営業塾・新規開拓塾 申込書。コースを選択して全体ごとFAXで

選 択 (✓を)	<input type="checkbox"/> 7日(月) 営業塾	<input type="checkbox"/> 12日(土) 営業塾	<input type="checkbox"/> 14日(月) 開拓塾	<input type="checkbox"/> 19日(土) 開拓塾
参加者	様	様	様	様
ご住所	〒 - 従業員 人			
会社名			担当者	様
TEL	FAX			

※ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営(株)からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

ランチェスター経営(株)

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-3-3

担当インストラクター 伊佐康和

場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側へ3分セブンイレブンの7F

ホームページ <http://www.lanchest.com/>

TEL 092-781-6122

FAX 092-781-6001

営業塾・新規開拓塾