

これは
わかりやすい!!

営業経験が浅い人でも成功する やさしい新規開拓の進め方セミナー

訪問型営業の業種では新規開拓の仕事がとても大事になりますから、どこの社長も新規開拓には特別に力を入れて
います。しかし営業マンは、社長の方針どおりに実行してくれません。なぜでしょうか。

その理由は新規開拓は「厳しい断りの連続」となるので、営業マンにとってはとても苦しい仕事になるからです。
行く先々で厳しい断りを受けたのでは、誰だってヤル気を失ってしまいます。厳しい断りを受けず、普通の営業感覚で
新規開拓を進める方法はないでしょうか。 **あります!!** その方法を今回のセミナーでわかりやすく解説いたします。

開拓 名人

〈主たる内容〉

- ・営業形態の3種類
- ・新規開拓の心構え
- ・新規開拓の心理学
- ・新規開拓の実際

初回訪問対策
2回目訪問対策
5回目訪問対策



当日のインストラクター中村靖季が数々のケーススタディーを紹介しながら、さらにわかり
やすく解説してまいります。

【対象者】 社長、後継者、営業担当 (特におすすめてす)

開催地	開催日	時間	会場
東京	7/16(木)	10:00~ 16:00	浅草台東区民会館 第1会議室 台東区花川戸2丁目6-5 ☎ 03-3843-5391

【参加費】 40,000円(税込・分割可) ★「開拓名人DVD 2巻(¥27,000)」付

- ※ 当該DVD教材すでにご採用企業様は、参加費15,000円(税込)
- ※ 同一企業より参加追加の場合はお一人様につき5,000円(税込)プラス
- ※ 参加費は当日会場にて承ります。

お申込みは、このままFAXにてお知らせ下さい。

Fax **092-781-6001**

コース 参加日	* 参加ご希望の日程と支払回数に○印をご記入下さい。		
	東京 (7 / 16)	支払回数	1回 ・ 2回
参加者名		役職	
会社名			
住所	〒		
TEL		FAX	

ランチェスター経営 (株) 福岡市中央区渡辺通2-3-3
(TEL) 092-781-6122 (FAX) 092-781-6001 インストラクター：中村靖季