

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!

2009
2月

営業塾&新規開拓塾

精神訓練だけに
終わらない

ランチェスター法則とフランク・ベドガーの営業方法を応用して解説

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 2月6日(金) 13:00~16:30
2月10日(火) 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. フランク・ベドガーの再度訪問式の新規開拓法

開催日時 2月13日(金) 13:00~16:30
2月17日(火) 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"/> 6日(金)営業塾	<input type="checkbox"/> 10日(火)営業塾	<input type="checkbox"/> 13日(金)開拓塾	<input type="checkbox"/> 17日(火)開拓塾
参加者	様	様	様	様
※同時に、複数名ご参加の場合は、この用紙をコピーしてお申し込み下さい。				
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)

担当インストラクター 伊佐康和

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通2-3-3
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