

我社の“売れる仕組み”と、成功パターン作り！

市場は成熟し、物もサービスも情報も世の中にあふれている昨今、“成り行き”で売れる時代は終わったと言われております。同時に、“従来通り”ではなく、独自の“売れる仕組み”と、成功パターンが求められる時代が来ているとも言われております。

そこで今回、『営業の成功法則』と『営業の落とし穴』(リスクマネジメント)の両視点からの学習と事例研究を通じて、独自の“売れる仕組み”と、“成功パターン”を発見することを目的とした勉強会を企画致しました。本勉強会が、参加者各位の営業成果に反映することと、良き仲間との出会いの場としてお役に立てることを願い、ご参加をお待ちしております。
※ 尚、定員に達し次第、締め切らせて頂きますのでご了承ください。

《 開催要領 》

■ 日時 平成22年2月16日(火)

受付 18:30～ 開催 19:00～21:00

■ 会場 ちよだプラットフォームスクエア 501号室

千代田区神田錦町3-21 TEL 03-3233-1511

地下鉄・東西線 竹橋駅 3b 出口から 徒歩2分

■ カリキュラム

①【営業の成功法則】(講義) 営業アドバイザー 森 順治
(テーマ) 「“売れる”とは？」

②【営業の落とし穴】(講義) リスクマネージャー 甚川 浩志
(テーマ) 「リスクマネジメントとは？」

③【事例研究】(体験報告 & 質疑応答)

■ 参加費 3,000円(税込)

■ 定員 25名(限定) ※定員に達し次第、締め切らせて頂きます。

■ 主催 (株)エス・アイ・ピー

協力 クロス インテリジェンス エージェンシー(有)

★ 次回開催 3/16(火) ※時間と会場は同じです

(テーマ) ①「成功する営業には、法則がある」 ②「リスクマネジメントの現場 I」

《 講師のプロフィール 》

■ 営業アドバイザー 森 順治

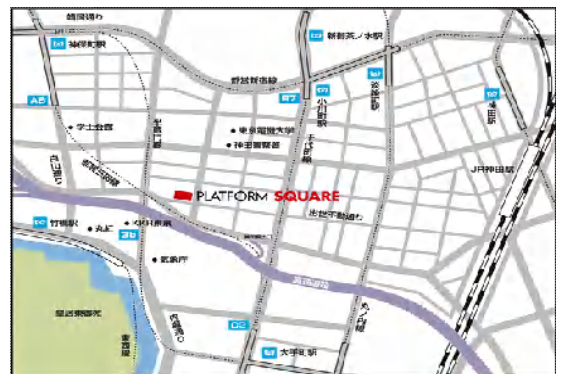
(株)エス・アイ・ピー 代表取締役

全国VC本部で各種経営支援業務を18年間、コンピュータ・システム販売会社で提案営業を11年間体験。現在、「売れる仕組み作り」をキーワードにした営業アドバイス&営業支援活動を行なう。「実践営業企画塾」を主宰。

■ リスクマネージャー 甚川 浩志

クロス インテリジェンス エージェンシー(有) 代表取締役

事業環境調査、顧客や現場の実態調査、業務改革に向けた業務監査、不正調査、信用調査等の、ビジネス調査の専門家としての20年間を通じ、各種の事例体験を持つ。



貴社名: _____ お役職: _____ 氏名: _____
〒

ご住所: _____

TEL: _____ FAX: _____

E-mail: _____

【お問合せ先】 株式会社エス・アイ・ピー TEL 042-464-3935

<http://www.sip-can.com>

FAXでお申込の場合は、上記にご記入の上 このままご返信下さい。

※メールでのお申込はこちらへ↓↓↓

FAX 042-464-3938

info@sip-can.com