

元トップ営業マンが教える！ 小さな会社の営業基礎力UPセミナー

～ターゲットティング×ヒアリング力×提案力向上でがっちり売上獲得～

朝から晩まで営業しているのにちっとも受注できない

そもそもどうやって営業すればいいかわからない

こんなお悩みはありませんか？

担当者が変わった途端に売上ゼロ

決定打はお食事、ゴルフ、プレゼント頼み

セミナー内容

営業時間は1日5時間、接待なし、担当者が変わっても売上が切れない元トップ営業マンがスタートアップ企業経営者さん、営業力を向上させたい経営者さん・従業員さんに向けて営業力向上のヒントをお伝えします。地道でありながら、しっかり着実に売上を作る営業マンがやっている3つのポイントをお話します。

営業の基礎力をがっちり固めたい経営者さんは是非ご参加ください！

セミナー後は参加企業との親睦を深める名刺交換会を行います。受講対象者が創業支援施設以外の区内事業者へと拡大し、より多くのネットワーク作りが可能となりました。皆様この機会に是非、奮ってご参加ください。

参加費
無料

日時

2019年6月27日(木)

セミナー 10:00～11:30

名刺交換会 11:40～12:00

場所

あだち産業センター

3階 交流室

※駐車場、駐輪場はありません

対象

- ・創業支援施設入居者企業並びに従業員
- ・創業支援施設卒業企業
- ・足立区内の事業者及び従業員
- ・足立区内で創業予定の方

講師紹介

川崎朋子 氏

(かわさき ともこ)

- 中小企業診断士
- 経営コンサルタント
- 【黒字化計画】きみつの未来活力支援センターコーディネーター

元外資系製薬会社のトップ営業マン
育児短時間勤務者(1日5時間勤務)でありながら
約1500人中1位の成績を残す！



申込方法

下記URL・お電話または裏面受講申込書に記入の上、FAXにてお申し込みください。

申込フォームのURL <https://form.dendai.ac.jp/pc/enquete/kakehashi-2019-1/>

でんだいかげはし と検索してもフォーム入力できます。



東京電機大学「かけはし」 電話:03-5284-5255 FAX:03-5284-5259

受講申込書

2019年 月 日

講座名	元トップ営業マンが教える！ 小さな会社の営業基礎力UPセミナー	開催日	2019年6月27日(木)
会社名		電話番号	
住所			
Eメール		業種	
受講者名			

申込方法

必要事項を記入の上、FAXでお申し込みください。

または と検索しフォームに入力後、送信してください。

▽申込フォームのURL▽

<https://form.dendai.ac.jp/pc/enquete/kakehashi-2019-1/>



▽主催・問合せ先▽

足立区企業経営支援課

電話：03-3880-5495

FAX:03-3880-5605

東京電機大学「かけはし」

電話：03-5284-5255

FAX:03-5284-5259

アクセス

北千住駅 西口から徒歩7分

- ・JR常磐線
- ・東京メトロ日比谷線
- ・東京メトロ千代田線
- ・つくばエクスプレス
- ・東武スカイツリーライン

京成本線

千住大橋駅から徒歩15分

