

重要 代表者、経営幹部、担当部署にご回覧下さるようお願いいたします。

勝ちパターンを掴む！

主導権を握る『実戦！営業研修』

本講座は“体感型講座”です。営業のコツを体感しながら『営業分析』『実習ワーク』『ロープレ』『営業に必要なツールのご提案』で“勝ちパターン営業”を1日で身に付けて頂きます。営業は、やみくもにお客様に当たっていくとスランプに陥ります。その結果、自己嫌悪に陥る人も少なくありません。お客様の身近な存在となり、お客様に信頼される営業になる為にはどうしたらいいのでしょうか？何をしたらいいのでしょうか？

「今までにない講座」（千葉）、「今後の自分が楽しみ」（大津）、「勝ちパターンが直ぐに身についた」（浜松）などと既に実績のある本講座。

難しいことは言いませんので必ずできます。そして、やれば必ず変われます。何よりも受講した先輩方がそれを証明しています。

是非この機会に、“勝ちパターン”を体感してみてください。

【開催要項】

●開催日：平成30年7月25日（水）

●時間：10：00～17：00

（12：30～13：30 昼休憩）

●会場：地域交流プラザ 6階 608 会議室

●講師：(株)ミライフ経営総研 窪田有克

プロフィール：『サービス学』視点で、経営・管理・業務をスムーズ化。経営改善、業務改善、PDCA体質構築など多数の実績。

●参加費用：16,200円（教材費・消費税込）

＜セミナー申込方法＞

◆ホームページ（<http://melifesoken.jp>）又は右記講座申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください。

（受付後、担当者様宛に「申込受信のお知らせ」をFAXで返送いたします。）

◆お申込後、受講料を講座開催の1週間前までに下記銀行口座までお振込み願います。

（恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。）

*ご入金確認後、講座開始までに受講券・会場地図等を郵送いたします。

*受講料の返金はいたしかねますので、代理の方のご出席をお願いします。

*最少催行人数は5名です。

◆振込先：みずほ銀行 船場支店 普通預金 NO.1859912 名義人：(株)ミライフ経営総研

■お問合せ先 株式会社ミライフ経営総研

大阪市中央区久太郎町3-1-26 ミライフ本町ビル

TEL：06-6251-4189 FAX：06-6251-4649

URL：http://melifesoken.jp

(株)ミライフ経営総研は、各地商工会議所で企業経営コンサルティング及び人事・財務関連講座等教育支援事業に注力し、クライアント様の業績を伸ばしている関東・近畿・東海圏を中心に事業を展開している会社です。



会場：福井市地域交流プラザ

受講生の声

- 話が直ぐに実戦で使えるものばかり
- PDCAシートも帰って直ぐに実践したい。
- 目標達成ができて自分の姿が見えた。
- 営業に配属になったばかりだけど、何をしたら良いかがハッキリしました。
- 勝ちパターンの内容がとても身になった。
- 自分だけのスキルとして大事にしたい。
- 営業としての行動目標ができた。
- 実用性が高く早く使いこなしていきたい。

=プログラム=

開催日	テーマ
7/25 (水)	① 営業とは何だろう？ ② 営業のコツとは何だろう？ ③ 勝ちパターン流：準備編 ④ 勝ちパターン流：実践編 ⑤ 目標達成のための “勝ちパターン流”PDCAとは？

会場：福井市地域交流プラザ

主導権を握る『実戦！営業研修』 申込用紙

FAX：06-6251-4649

HP

事業所名	〒	TEL	
役職・申込者名		FAX	
所在地	〒		
E-MAIL		@	
役職・参加者名			
役職・参加者名			
受講料16,200円×()名=()円 振込予定 月 日			

※本申込書にご記入いただいた個人情報につきましては、講座開催に係る受講者の確認、受講者名簿の作成、出欠確認、受講料の入金確認及び講座運営に関する連絡の目的のみに使用いたします。