

愛媛県よろず支援拠点 実践セミナー 3月12日

売上UPが継続する営業パーソンの育成 ～営業トークの4つのポイント～

管理職として部下を育成できる幹部を育てるプログラム！
法人営業で押さえておくべきポイントを解説します。



愛媛県よろず支援拠点 岡本 陽 サブコーディネーター

<講師プロフィール>

中小企業診断士。ITベンダーで運営管理者、営業、プロジェクトマネージャーを経験後、B to B の営業アウトソーシング会社に勤務し、営業担当者の育成、チーム管理、社員教育に携わる。現在は独立し、経営コンサルタント事務所の代表を務める。

得意分野は、社内の情報システム構築、セキュリティ体制の構築、営業社員の教育を含む営業体制の改善。

先着 10 社

日時

平成28年 3月12日(土)

◆研修／13：30～15：30（13：00 開場）

◆個別相談会／15：45～17：00（※先着申込3社、要事前予約）

会場

テクノプラザ愛媛 2階 特別会議室

参加費

無料

対象

※対法人の営業事業者限定です
売上が上がらなくてお困りの方
営業チームを強化したい方
営業パーソンを育成したい方

主催：愛媛県よろず支援拠点

(公益財団法人えひめ産業振興財団)

松山市久米窪田町 337-1 テクノプラザ愛媛内

TEL:089-960-1131

FAX:089-960-1105

E-mail : yorozu@ehime-iinet.or.jp

ホームページ : yorozu-ehime.com



売上UPが継続する営業パーソンの育成 ～営業トークの4つのポイント～

セミナー申込票

お手数ですが、下記申込票に必要事項をご記入のうえ、
3月11日(金)までにFAX、又はメールにてお申込下さい。

事業所名	※起業前の方はこちらに○を付けてください→ ()	
業種	業 () ↑差支えなければ、どのようなお仕事か、具体的にお書きください。	
所在地		
電話/FAX	TEL	FAX
メールアドレス		
受講者名(役職)	()	
連名可→	()	
	()	
個別相談	希望する ・ 希望しない お申込み多数の場合は、ご希望に添えない場合がありますので、ご了承ください。	
相談内容		

愛媛県よろず支援拠点 担当：池内 **FAX：089-960-1105**

ご記入いただきました内容につきましては、当財団による企業様支援およびセミナー参加受付のみに使用いたします。

電話：089-960-1131

E-mail : yorozu@ehime-iinet.or.jp ホームページ : yorozu-ehime.com