

非効率で効果の出にくい自己流営業から、継続的に成果の出る営業への転換を実現する！

本物の営業力を
身につける！

売れる営業マンになるための 5つのステップ

あなたは「売れるためのツボ」を押えていますか！？

少子高齢化の急激な進展や、高度情報化社会の到来によるニーズの多様化、海外からの安価な製品の流入など大きな環境変化が数多く起こっています。こうした変化の影響で、売上を伸ばすことがますます難しくなっています。多くの企業がいつまでも営業マンの尻を叩くだけに終わっていたり、成果主義という名の「部下任せの営業」を強いていたりが現状です。これではいつまで経っても大きな成果（売上）は望めません。しかし「本物の営業力」があれば、どんな環境変化が起こっても成果（売上）を残しているはず。本セミナーは、営業マンの更なるレベルアップを図り、「本物の営業力」を身につけるための『5つのステップ』をチェックし、受講後即、行動の変革に繋がることを目的とするものです。この機会に是非とも皆様多数のご参加をお待ちしております。



講座内容

1. 商品力をチェックする
～営業マンが本気になるために必要なことを理解する～
2. 戦略性をチェックする
～「顧客への最適リーチ」を理解して、売れるイメージを明確化する～
3. 仕組みをチェックする
～成果とプロセスのあるべきバランスを整える～
4. 営業スキルをチェックする
～コミュニケーション力と人間関係力～
5. 仕事エンジンをチェックする
～1人1人に備わっている「仕事エンジン」を確認する～



講師



OCSコンサルティング代表

いとう やすお

伊藤 康雄 氏

大学卒業後、21年間株式会社ジャパントイムズに勤務。広告営業職として数多くの企業に広告企画を営業提案し、紙面化を実現。また、社内では組織風土の改善活動を精力的に行い、企業変革の課題を実体験する。平成20年コンサルタント業開業。自らの豊富な営業体験、組織変革経験をもとに営業力強化、自立型人材育成、組織変革（活性化）に関する活動を展開中。中小企業診断士。一級販売士。日本営業道連盟所属。

日時 平成26年 **7月17日(木) 13:30 ~ 16:30**

会場 **朝日信用金庫西町ビル7階**

受講料 会員 1,000円 非会員 2,000円 (税込)

(当日受付にて頂戴いたします)

お申し込みは

FAX
または
郵送で！

公益社団法人 **上野法人会** 〒110-0015
台東区東上野1-2-1朝日信用金庫西町ビル5階
FAX 5818-1141 TEL 5818-1151

※受講者には
セミナー数日前に**受講票**をFAXで
送らせていただきますのでご確認ください。

7/17 売れる営業マンになるための5つのステップ

※本申込み書は、当日受付の際にもお出しください。

参加者名

法人名

会員のみ

会員NO (宛名シールに記載)

TEL

FAX

会員以外の方、又は会員で会員NOが不明な方は住所の記入をお願い致します。

住所

■お申しいただいた皆様の情報は、当会の事業の詳細案内や事業の遂行など、当会の事業活動のためにのみ利用させていただきます。