



営業力強化セミナー

必見！

成果を出し続ける人が行う

営業の基本

受講料
無料

定員
30名
先着順

お客様心理の理解を深め、売上向上のヒントを得たい方、自身の営業を振り返り成果につながるヒントを得たい方、リモートでの営業における注意点を知りたいなど、営業に関するすべての秘訣を皆様にお伝えします。



【日時】

3/21

令和6年

14:00～16:00

【会場】富士商工会議所4階会議室

(富士市瓜島町 82 番地)

【お申込み先】富士商工会議所 経営相談課

0545-52-0995

【申込方法】下記申込書をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

木

主要内容

- ① コロナ後における求められる営業の役割を考える
- ② 売上アップのための勝利の方程式=戦略をつくる
- ③ 成果を上げる営業フローを作成する
- ④ リモート営業の注意点
- ⑤ まとめ



【講師】(株)GO FRONTIER 代表取締役

いしだ ゆういちろう

石田 祐一郎 氏

1989年婦人服アパレルブランドに入社。
10年赤字であったブランドの営業課長となり、営業組織を立て直し、黒字化を実現。

2016年株式会社 GO FRONTIER を設立し、中小企業を中心に経営者の課題解決、モチベーションの向上、ビジネススキルのレベルアップ、ビジネス案件の成果達成をサポート。

3/21 開催

『必見!成果を出し続ける人が行う営業の基本』受講申込書

FAX このチラシごと FAX してください。

0545-52-9796

事業所名			
所在地		電話番号	
受講者氏名			



※ご記入いただいた情報は、本セミナーの各種連絡及び、今後のセミナーの情報提供にのみ利用させていただきます。
※セミナーご参加の際は、「マスク着用、手洗い消毒」など皆様のご協力をお願い申し上げます。

QRコードからもお申込み可