

「成果がでない」とあきらめる前に…

実践！営業力強化セミナー

～他社との差別化と競争戦略を学ぶ～

中小企業は「売上はあげろ・利益を確保しろ」という至上命題にさらされつつ、「経費は崩れ・残業はするな」という厳しい状況です。

本セミナーでは、営業強化支援で活躍中のコンサルタントが、中小企業の現場に即した具体例を紹介します。「成果がでない」とあきらめる前に、ちょっと視点を変えて、これからの営業をやってみませんか？ 明日からみなさんの職場で使えるノウハウ、気付きのヒントが満載のセミナーです。

ぜひともご参加下さい！

《セミナー内容》

- 良い営業と悪い営業
- 提案営業とはどういうことか？
- 戦略とは（誰に・何を・どうやって）
- 戦術とは（売上には式がある）
- 戦闘とは（明日から使える現場対応術）
- 3つの「戦」を活用するために

《講師紹介》

株式会社IAC代表／中小企業診断士／産業能率大学講師

秋島 一雄 氏

福岡県出身。1985年長崎大学卒業後、総合商社に営業職として入社。米国ダラス・インドネシア・タイに駐在。1999年半導体メーカーに転職、2006年に中小企業診断士として独立し、㈱IACを設立。起業／経営戦略／マーケティングなどの分野で中小企業経営コンサルタントとして活躍中。



《開催要項》

〈日時〉 令和2年7月1日（水）13：30～15：30 〈場所〉 焼津文化会館

〈定員〉 80名

※定員になり次第締め切らせていただきますので、下記申込書にご記入のうえ、お早めにお申込み下さい。尚、お申し込みに対するお返事は致しませんが、定員に達してお断りする場合はご連絡いたします。

〈参加費〉 会員様無料・会員様以外の方 1,000円（※当日受付にて頂きます。）

〈お問合せ〉藤枝法人会事務局 TEL 054-643-8410

QRコードからのお申込みはこちら

キリトリ不要

藤枝法人会行き

FAX 645-1310

※切 6/26

7/1（水）営業力強化セミナー受講申込書



会社名 (法人の方のみご記入下さい)			
参加者名		参加者名	
TEL		FAX	

※2名以上の参加ご希望の場合は法人会事務局までご相談ください。

※申込書にご記入いただきました情報は、適切な管理を図り本セミナーに関する連絡の目的のみに使用します。