

セミナー名：7/26(木)一般参加OK プレゼンテーションスキル強化 第三回日本営業協会例会
サブタイトル：日本営業協会が主催する営業セミナー

セミナー概要：日本の営業を変える。「日本営業協会」(JSA)が主催する第三回目の営業勉強会です。
<http://j-sa.jp/> 【セミナー概要】

ホームページを見に来た見込み客にテレアポをして売上がアップさせる仕組みを一挙公開！
テレアポや、商談履歴を一元管理するシステムとも連動させる事ができる理想的なツールをお持ちです。

BtoC事業者必見！ ポスティングのノウハウ！ 商材を見て、どんなチラシのデザインがいいか？
どのエリアに撒くのがいいか？ 売上アップのためのポスティングの極意を教えてください！

プレゼンのノウハウ教えます。日本営業協会会長高橋直伝のプレゼンノウハウです。日本の営業のレベルアップをモットーに、営業クロージングの場面で最大限のパフォーマンスを発揮させ、成約に結び付けます。あなたの会社の営業マンは、プレゼンがうまいですか？

君の言っていることはよくわからん！と言われたことはありませんか？ 案件の数の割に失注してませんか？
日本営業協会で開催する、「営業検定」や「営業のプレゼン大会」の前振りのような講演となります。

主催者：日本営業協会・株式会社ビジネスコネクション

講師：日本営業協会 会長 高橋兼三

会場：表参道ビジネスフォーラム

住所：東京都東京都港区南青山5-6-24 南青山ステラハウスビル7F 電話 090-9582-5010

開催日程：2018年07月26日(木) 18:30~22:30(18:15受付開始)

参加費：参加費：7,500円

- 受講対象：・プレゼンテーションスキルを上げたい・企業イメージを上げたい
- ・営業力をアップさせたい・営業の仕事を楽しくやりたい・営業について教えてもらったことがない
 - ・成績があがらない・部下の実績があがらない・対人関係を改善したい・人脈を増やしたい
 - ・即戦力になってほしい・営業を学びたい・自己啓発をしたい・営業コンサルティングに習いたい

- 期待効果：・意識改革・営業モチベーション向上・販促の目、営業センスを上げる
- ・コミュニケーションスキルの向上・顧客に好かれる営業マンになれる・紹介が増える仕組みがわかる
 - ・売上が連続化する方法がわかる