

第2回営業研修松山校 9月12日プレセミナー 開催

30名様
限定

このセミナーは弊社が過去300社以上に営業コンサルティング・マーケティングコンサルティングを実施してきた実績・経験を活かし、『営業マン・営業マネージャーを育成したい』『新規開拓したい』『営業を効率化、組織化したい』『売れる仕組みを作りたい』という方に実践的ノウハウを提供するセミナーです。

《過去に受講いただいた方の声》

- ◆自分の営業ノウハウを言語にして部下に教えられるようになった。
- ◆営業はセンスだと思っていましたが、営業は勉強できるんだ、と初めて気付いた。
- ◆営業マネージャー育成にぴったりの講座である。社員と複数名で受講して正解だった。
- ◆今まで自分の概念にはなかった営業手法を知ることができた。
- ◆売れる営業マンが感覚的にやっていることを再現性のある形で学ぶことができた。
- ◆異業種の方とディスカッションする機会があり、斬新な意見交換をすることができた。

他の・・・

営業・教育セミナー 営業コンサルとの

— 大きな3つの違い —



【講師】 中村 正則 (なかむら まさのり)

きらりソリューションズ株式会社 代表取締役



大手百貨店に就職した後、自分の可能性を試すべく完全歩合給の世界に身を投じ4年間でトップクラスにまで昇りつめる。その後、建設会社に就職し取締役営業本部長として活躍し株式上場など多くの功績を残す。2010年にきらりソリューションズ(株)を設立し営業支援を本業に全国を飛び回る。泥臭い営業現場で自らが実践し成果を出してきたリアルな体験・事例を基に現場目線の営業支援手法に多くの企業から支持を得ている。

【受講時間】 14:00～15:30 (受付13:30～)

【主催】 きらりソリューションズ(株)四国支社

【受講料】 無料

【定員】 限定30名様

※先着順となりますのでお申込はお早めをお願いいたします。

【会場】

久保豊一番町ビル 3F

〒790-0001 愛媛県松山市一番町2-4-8

【応募締切日】 2019年9月2日(月)まで

お問い合わせ・お申し込みは・・・電話・QRコードから



担当：四国支社支社長 小椋まで(090-1006-0842)

