

『基礎から学ぶ物流営業マンスキルUP講座』

～アポ取り、提案書作成、顧客フォローアップなど～



★東京9名・大阪7名様限定 ～お申し込みFAXシート～

日時

東京 2012年5月11日(金)17:00～18:00
大阪 2012年5月16日(水)16:00～17:00

会場

東京 イー・ロジット秋葉原本社 (JR秋葉原駅徒歩5分)
大阪 イー・ロジット大阪本社(地下鉄中央線長田駅徒歩12分)

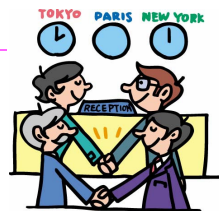
会費

イー・ロジットクラブ会員様 無料(優先受付)
※一般参加1万円(税込)

講師

イー・ロジット コンサルタント 清水一成

●講座内容をご紹介します。



★私自身、昔は営業が苦手でした。新規事業の顧客開拓の飛び込み営業で四苦八苦し、テレアポの電話をかけるリストを見てうんざりして、成績も上がりませんでした。そんな中で、どうしたら営業スキルを上げる事ができるのか、営業成績を上げている方の普段の仕事のノウハウ、テクニックなどを聞いて歩いては、片っ端から自分もマネをしながら、営業成績を少しずつ上げてきました。

★営業の苦手な方に向けて、成績を上げる営業マンが何をしているのかをお伝えします!

- 「売上の上がる営業マン」と「売上の上がらない営業マンの違い」とは?
- 実は、コンサルタントも営業の電話をかけることが苦手な人が多い?
- 今も昔も変わらない営業における大切なこととは?など

●【スケジュール予定】※時間が多少前後する可能性があります。大阪は16時～17時です。

17:00～
18:00

『基礎から学ぶ物流営業マンスキルUP講座』～アポ取り、提案書作成、顧客フォローアップなど～

18:00～

懇親会(参加者同士で講師を囲んでざっくばらんに実業務などの情報交換をします)
(※希望者のみ、会場付近に移動して。実費参加3000円ほど)

お申し込みは、下記に必要事項をご記入頂き、FAXをお願いいたします!!

※お申込締め切りは 2012年5月10日(木)まで。お申込後受講票をお送りさせていただきます。

※キャンセルにつきましては、開催日3日前より100%頂戴いたします。

※参加費は5月1日までに当社指定口座までお振込みをお願いいたします。

御社名			
会場	東京 大阪	※○をつけてください	
TEL		FAX	
参加者①	様	部署	
E-mail		御役職	
懇親会	参加・不参加	※必ず○をつけて下さい	注意事項 ※懇親会費は各自実費負担となります。

<<主催>> 株式会社イー・ロジット TEL: 03-5825-1720 FAX: 03-5825-1721
〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-1-7 東陽ビル1F お問い合わせは、清水まで

ご記入は任意です。ご記入いただいた個人情報は、当該セミナーの運営と、弊社サービスに関する案内資料の送付に利用させていただきます。上記に記入漏れがありますと、ご参加いただけない場合があります。[個人情報保護に関する記載事項] 事業者名:株式会社イー・ロジット。個人情報保護管理者:東京本部 戸村俊洋。個人情報に関する問合せ窓口:代表取締役 角井亮一。個人情報に関する問合せ手段:本人または代理人により、上記問合せ窓口にて、上記問合せ窓口にて、お問合せください。ご本人からの問合せであることを確認のうえ回答をさせていただきます。東京都千代田区神田和泉町1番地1-7。TEL: 03-5825-1720