

『運送・物流営業マンスキルUPセミナー』

～アポ取り、提案書作成、顧客フォローアップなど～



～お申し込みFAXシート～

日時

東京 2015年4月10日(金)16:00～18:00
 大阪 2015年4月17日(金)15:00～17:00

会場

東京 イー・ロジット東京セミナールーム (JR上野駅徒歩6分)
 大阪 大阪産業創造館(地下鉄御堂筋線 堺筋本町駅徒歩5分)

会費

イー・ロジットクラブ会員様 2名様まで無料(優先受付)
 ※一般参加8,000円(税込)

講師

イー・ロジット コンサルタント 教育責任者清水一成

●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1流の営業マン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、片っ端から自分で研究して、実践でマネをしながら、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15時～17時です。

16:00～
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～

情報交換会(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、会場近くの駅周辺のお店に移動して。実費参加4000円(税込)領収書をご用意致します！)

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 東京4月9日(木)・大阪4月16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。
- ※参加費は締切日までに当社指定口座までに必ず事前にお振込みをお願いいたします。お振込み手数料はご負担下さい。

御社名			
会場	東京 大阪	※○をつけてください	
TEL		FAX	
参加者氏名①	様	部署	
E-mail		お役職	
参加者氏名②		部署	
E-mail		お役職	
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、自由形式の書面にて、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