



『運送・物流営業マン基礎カスキルUP講座』

～アポ取り、提案書作成、顧客フォローアップなど！！～



- ▶ **売上的上がる物流営業マンと売上的上がらない物流営業マンの違いとは？**
- ▶ **実は、コンサルタントでも営業の電話を掛けることが苦手な人が多い？**
- ▶ **今も昔も変わらない、営業における最も大切なこととは？**
- ▶ **営業で疲れて、心が折れてしまった時の気持ちの具体的回復策とは？**



● 7月3日（月）開催 会場：イー・ロジット 東京セミナールーム

15:30～ 受付開始

15:55～ 開会の挨拶

16:00～
17:00

『基礎から学ぶ運送・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！！～



株式会社イー・ロジット コンサルティング部 教育責任者 コンサルタント 清水一成

- 1973年8月岩手県生まれ。日本大学経済学部卒業後、(株)ケーヨーに勤務。在庫管理、販売管理、人材管理など現場で流通・物流の実務経験を積む。その後、医療業界に転進する。(財)筑波メディカルセンターでは、購買部門にてココヨ(株)の@オフィスで当時病院業界で初めて財団全体に導入し事務用品購入のコストダウンを達成し、病院業界紙で注目される。電子カルテ導入、医療材料・医療機器 購入のコストダウンなど院内物流業務改革を達成させる。
- その後、アスクル(株)に転進し、医薬品・医療機器通販事業の立ち上げに参画し、カタログ作成から、医薬品医療機器専用センターの立上げ、運営、営業まで幅広く活動する。
- 現在は、流通・物流合わせて20年以上の経験をもとに、これまでに500社、5000人以上の社員研修を行う。現場での失敗から学んだ経験に基づく独自の図やイラストが満載のテキストやチームビルディングを盛り込んだ、楽しく学べる研修が遠方・多忙な物流・営業マンに好評。現場主義をモットーに物流人材育成・指導、物流現場改善コンサルティングを行い、成果を出し続けている。
- 著書・執筆：共著『図解 基本からよくわかる物流のしくみ』・流通ネットワークなど物流業界紙



17:10～
18:00

『運送・物流営業マンにとって一番必要なスキルとは？』
～成果を上げる営業マンスキルUPの他社事例から学ぶ～



18:15
～
20:00頃

情報交換会（※希望者が2、3人でも物流について参加者同士ざっくばらんに運送・物流現場の悩みなど話しましょう！外で他社の人と知り合い情報交換するのは大切な学びの1つです！）
（※場所は秋葉原駅近くに移動します。参加費は4千円（税込）を後日ご請求。NP後払。）

●講演内容（抜粋）

- ★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！

- 足を運ぶ回数がものをいう、量から質への転化の法則
- 転職したら顔を売るのも、営業も一緒
- 人は会えば会うほど好意を持ってくれる？
- 営業マンは特徴がなければ忘れられてしまう
- 手間をかけなければ熱意は伝わらない
- 訪問した後が、一番大事！
- 移動時間を有効に使い！
- 営業の失敗情報を社内で共有しよう！！・・・etc

新人・初級者の方でも
楽しく学べますよ！
一緒に基礎から、営業
のスキルUP方法を学び
ましょう！！



お申し込みは、インターネットまたは、FAXで！会場都合定員26名様のみ！

『運送・物流営業マン基礎力スキルUP講座』受講申込書

■受講料

費用のお支払いは、**NP後払い**又は**カード決済**となります。後払いは請求書をご送付致しますので、期日までにお振込みをお願い致します。

対象者	参加費用
イー・ロジットクラブ会員様	1社1口2名様まで無料
一般参加のお客様（お一人様）	10,000円（税込）

※定員を超える場合、会場を変更することがございます。※代理出席は受付いたしません。
 ※セミナー名、開催日、プログラム、受講料等が予告なく変更になる場合がございます。
 ※お申し込み時点で定員に達している等の理由により、お申込みいただけない場合がございます。
 ※キャンセル料は、開催日の3営業日前に達した時点から、受講料の100%を頂戴いたします。

お申込はFAX：03-3527-1214へ

御社名	<イー・ロジットクラブ会員企業の方はチェックしてください→ <input type="checkbox"/> >		
御住所 (請求先)	(〒 -)		
お申込者様	様	部署	
受講票送付先 e-mail		お役職	
TEL		FAX	
受講者様①	<input type="checkbox"/> 同上 様	部署	<input type="checkbox"/> 同上
e-mail	<input type="checkbox"/> 同上	お役職	<input type="checkbox"/> 同上
受講者様②	様	部署	
e-mail		お役職	
受講者様③	様	部署	
e-mail		お役職	
★セミナー参加費のお支払い方法『NP後払い』について	セミナーの参加費は、コンビニ、郵便局、銀行での後払い決済となり、 お振込み手数料205円 をご負担願います。NP後払いでのお申込みには、株式会社ネットプロテクションズの提供するNP後払いサービスが適用され、サービスの範囲内で個人情報を提供し、代金債権を譲渡します。ご利用限度額はお申込者様単位で累計残高で30万円（税込）迄です。セミナー終了後に請求書を発行、送付致します。 お支払は、請求書の発行後、14日間以内 にお願い申し上げます。		

- ・受講票はお申し込まましたら、**e-mailにて送付**致します。※必ずお申し込みの際には、Eメールアドレスをご記入下さい。
 - ・到着した**受講票は必ずご持参**下さい。受講券として受付にて回収致します。
 - ・セミナー当日は受付にて受講票のご提示と、ご参加者様全員のお名刺を**1枚頂戴**をお願いしております。予めご用意ください。
 - ・費用のお支払いは、**セミナー後に郵送する支払票にてコンビニ、郵便局、銀行のいずれかからお振込み**をお願い致します。
 - ・セミナー参加費用の、**クレジットカードでの決済をご希望の方は、セミナーホームページ申込画面より直接入力**をお願い致します。
- ★その他お問い合わせ：株式会社イー・ロジット セミナー事務局 松浦まで TEL:03-3527-1213

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:岡田光弘。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、上記問合せ窓口あて、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 FAX 03-5825-1721