

主催

SANPO

産報出版

✔ 貴社営業は時代にあったスキルを持っていますか？

✔ 『営業的情報発信』『技術以外の営業教育』はできていますか？

ウェビナー
開催！

その営業体制とスタイルを疑え！

『売れる』提案営業の鉄則

！ 営業が足りない／弱くても始められる活動法教えます！

製造業に向けた BtoB の営業現場のスタイルも大きく変化しました。課題は「『営業的』人材確保と育成」「セールスコミュニケーションの高度化」と言えます。ウェブ/SNS やメルマガの活用、展示会やオンライン面談など、様々な手法やツールがあふれていますが、あくまで『営業の基本』は、人同士のコミュニケーションです。利益確保の必須条件は、ツールや手法を上手に自社や自分に落とし込み、いかにキーマンと早期に良好な関係を築きながら効率的な営業を展開できるかです。今回は、営業設計と売りの仕組みづくりの指導者である講師が、自身で開発した『セールススタイル診断』も活用し、事例中心の時代に合った令和型営業をご紹介します。製造業だけでなく、異業種の成功事例からも学ぶことで、自社の営業体制やスタイルを見直す機会としてお役立てください。

開催 2025年2月7日(金) 14:00～15:30

実施形式 オンラインセミナー(ウェビナー)

対象 製造業、および製造業をお客様とする企業の経営者、営業管理者・リーダー

料金 5,500円(税込・おひとり) 定員 300名



講師

山田 英司 氏

営業開発専門家 販促ツール社 代表

詳細: <http://eigyo-sodan.com/diagnosis/profile.html>

【プロフィール】

「あなたの“継続経営”を『営業力』で支援する！」

がキャッチフレーズ。製造業を得意とし、広く営業指導を得意とする戦略コンサルタント。営業機能の無かったアルミ加工企業に半年間で営業部を立ち上げ、売上倍増を果たすなど、その活動は異色。日本経済新聞社、プレジデント社、他数多くの講演実績を持つ。

内容 受講特典 あなたの営業のやりかたを「見える化」する『セールススタイル診断』付き

- ・技術以外の営業教育を！失敗しない3段階PRとは？
- ・営業的情報発信とは?! 依頼を生み出す販促テクニック(ツール/ウェブ/動画活用)
- ・営業的情報発信事例! プロフィールシートや提案書、リモート対話を活用した成功例
 - アルミ加工工業事例: 営業ツールによる短期業績拡大
- ・8割以上の営業がやっていないフォローアップセールス
- ・展示会/商談会営業事例: 目を引き、質問を生み出す鉄則
 - 電子計測器メーカー事例: 展示会での320%の業績拡大
- ・今の営業スタイルを疑え!: 自分のセールススタイルに合わせた営業補強策事例
- ・部下のセールススタイルを把握してチームの売りの力を補強せよ!
 - OA機器メーカー事例: 営業スタイル別チーム編成で月間短期売上倍増

ご参加のお申込みはこちらから

<https://sanposeminar0250207.peatix.com/>

請求書払いをご希望の場合は下記のフォームでお申込み下さい。



▲お申込みはこちらから

【申込書】送信先: FAX.03-3258-6430 / E-mail adachi@sanpo-pub.co.jp

法人名		部署・役職	
ご住所	〒		
フリガナ		TEL	
氏名		FAX	
E-mail	@		
お申込み人数	参加費 5,500円(税込・営業スタイル診断費含む) × _____ 名		

※上記あてにE-mailでウェビナーURLをセミナー会期1週間前までにご連絡いたします。

※上記あてに郵送にてご請求書をお送りいたします。

※本申し込みによって取得した個人情報の取り扱いには厳正に行い、セミナー共催社からののご案内等に限り利用させていただきます。

【お問合先】産報出版株式会社 セミナー事務局 担当:阿達 E-mail: adachi@sanpo-pub.co.jp TEL 03-3258-6411