

新任営業者向けセミナー!

会場
(東京)

会場
(大阪)

1日

グループ
ワーク

開催形式	日時	受講料 (1名様、消費税・資料代込)
①会場開催 (東京) ②会場受講 (大阪)	① 2024年5月15日(水) 10:00~17:00 ② 2024年5月21日(火) 10:00~17:00	特典利用可 会員 26,400円 / 一般 34,100円

対 象	初めて営業に取り組む方・営業の基礎力を向上させたい皆さま向け	内 容	<ol style="list-style-type: none">はじめに営業とは何をするのか?営業のキホンと流れアプローチのポイントヒアリングのポイント提案のポイントクロージング継続的に成果を出すために必要な日常の行動本日の振り返り
講 師	(株)ディベロップメント 代表取締役 かたがい たつや 片貝 竜也 氏		
目指す ゴール	営業の基本を知るだけでなく、営業の活動を通じて価値を提供できるための営業パーソンとしてのあり方、やり方を理解していきます。		