

“売れる営業マン育成講師”が語る営業ノウハウが満載

営業力向上 セミナー

商売で継続的に利益を上げていくには、営業が必要な場合がほとんどです。しかし、「営業力の不足に悩んでいる。」「魅力的な商品があるのに効果的な営業の仕方がわからない。」「営業マンの育成方法を知りたい。」「そんな悩みをお持ちの方は多いのではないのでしょうか。それはこれまで営業手法をきちんと学んだ人が少ないことが原因です。これを解決するには、やはり営業マンとしての実績だけでなく、営業マンへの指導実績が豊富な人物の話聞くのが近道です。

当セミナーの講師、浦上俊司氏はまさにそんな方です。法人向け営業と個人向け営業の両方を経験し、また完全歩合給の営業職で社内全国ランキング1位を獲得した講師に営業の基礎からお話しいただきます。新規開拓のノウハウや体系的な営業手法を実践的に学んでいただきます。是非、ご参加下さい。



開催日時 2月1日(月)・2月8日(月)・2月15日(月) 3日間とも 午後7時～午後9時

開催場所 京田辺市商工会館 CIKビル3階

定員 20名 (定員になり次第締め切らせていただきます) ※定員超過の場合のみご本人に事務局からご連絡いたします。

受講料 3日間を通じて1事業所2名様まで3,000円(商工会員)
※一般並びに非会員は1事業所様5,000円(これを機にご入会をお待ちしております!)

お問い合わせ 山城区域商工会広域連携協議会 TEL(0774)68-1120
(山城地域ビジネスサポートセンター)

主催：山城区域商工会広域連携協議会 共催：八幡市商工会・京田辺市商工会・井手町商工会・宇治田原町商工会

「営業力向上」セミナー 参加申込書

座席数に限りがあります。今すぐFAXか郵送でお申し込み下さい。
〒610-0334 京田辺市田辺中央4丁目3-3 CIKビル1階

FAX 0774-62-6677

事業所名		TEL	
		FAX	
氏名	所在地	〒 -	
	所属団体	<input type="checkbox"/> 商工会・商工会議所会員 <input type="checkbox"/> 非会員	

※申し込み多数の場合は一事業所様あたりの参加者を制限させていただく場合があります。

※受講料は初日に拝領いたします。なお1日または2日だけの参加でも受講料の返還はいたしません。

※他の参加者のご迷惑となる行為を認めた場合は講座の途中でも参加をお断りする場合がございます。なお受講料の返還はいたしませんので、予めご了承下さい。

※ご記入いただいた個人情報は今回のセミナーで使用の他、主催・共催団体からの経営支援に関する案内にのみ使用します。

こんな方におすすめのセミナーです

営業の数字が
伸び悩んでいる

商談の成約率を
高めたい

新規開拓の
ノウハウを知りたい



自社に合った
営業方法が分からない

営業マンに必要な
話法を知りたい

一流の営業マンに
なりたい

セミナー内容

第1回 開催日時

2月1日(月)
午後7時から9時

テーマ
「お客様がグイグイ喰いつく質問話法の極意」
◆営業マンの存在価値 ◆一流の営業マンはココが違う
◆演習 (ディスカッション)

第2回 開催日時

2月8日(月)
午後7時から9時

テーマ
「困難に負けない営業マインドの強化」
◆営業マンが日頃から持つべき基本マインド
◆営業マンが日頃から整えるべき基本マインド
◆魔法の接続詞の使い方 ◆飛び込み訪問についての考え方
◆演習 (ディスカッション)

第3回 開催日時

2月15日(月)
午後7時から9時

テーマ
「商談にスムーズに入る雑談力の習得」
◆雑談上手は聴き上手 ◆どんなテーマでも話せる雑談力
◆トークフラッグを立てよ! ◆演習

講師プロフィール

浦上 俊司 氏

講師より今回のセミナーへの想い

営業マン人生が30年目に入りました。長く営業という天職と向き合っていると、つくづく感じるのが「営業ほどエキサイティングな仕事はない!」「営業ほど人として鍛えられる仕事はない!」ということです。今回のセミナーでは、その営業職を全うしていくためのスキルとマインド、つまり「売る技術」と「仕事に対する心構え」を渾身の思いでご紹介します。夜のお忙しい時間帯ですが、ぜひ3回連続で受講して下さい。お会いできることを楽しみにしています。

大学卒業後、リクルートグループ企業に入社。企業の人材採用コンサルティングとして新卒大学生向けリクルートブック（現在はリクナビ）の営業に携わる。そして、倉敷紡績(株)の人材開発事業部からヘッドハンティングされ、契約プロ社員として年俸制で転職して教育研修プログラムの営業を担当。その後、法人向け営業から個人向け営業へと視点を変え、中学生用学習教材のフルコミッションセールスの世界へ転身。個人宅への飛び込み訪問の奥深さを実感し、研究の結果、独自のセールスノウハウを構築して全国ランキング1位を獲得。平成7年に独立し、全国各地の企業向け研修、各種セミナー、講演など多方面に活躍している。

