

営業実践勉強会(営業苦手企業向け)

～営業って必要？今更聴けない営業手法を学ぼう～

【このような方におすすめ】

- ・気がついてみたら受注先以外に営業活動を行っていなかった
- ・改めて営業活動のイロハを学びたい
- ・自社にとって効率的な営業手法を身につけたい
- ・新人や若手の営業担当者を育成したい

【主な内容】

- 1 アウトバウンド営業【6種類】の説明
- 2 インバウンド営業【8種類】の説明
- 3 ニーズの顕著度合いにあわせ営業手法を選ぶ
- 4 複数の営業手法をあわせる
- 5 営業代行会社の手法を学び早期の戦力化を図る
- 6 時代に合った営業手法を取り入れ、売り上げ目標を達成しよう

※ 経営に関する相談もお受けしております。ぜひご利用ください。

■日時

令和6年

6月15日(土)

10:00～12:00 勉強会

13:00～17:00 個別相談会



定員：10名

■場所

高崎商工会議所
第2会議室

(高崎市問屋町2-7-8)

参加費：無料



■対象

県内中小企業・小規模事業者

■持参物

筆記用具

■講師

群馬県よろず支援拠点 コーディネーター 山内 弘一

■問合せ

群馬県よろず支援拠点 / (公財)群馬県産業支援機構
前橋市亀里町884-1 Tel. 027-265-5016

【裏面の参加申込書に記入後、FAXにてお申し込みください】

『営業実践勉強会(営業苦手企業向け)』 参加申込書

お申し込みは、下記の必要事項をご記入いただき、FAXでお願いします。



申込FAX: 027-265-5075

会社名	
業種	
〒 / 住所	〒
役職 / 氏名	/
電話番号	
E - M a i l	
午後の個別相談会に、 参加する ・ 参加しない ※どちらかに○印をお付けください。個別相談の時間に関しましては、お電話させていただきます。	
[質 問 等]	
セミナーを何でお知りになりましたか？ よろずHP ・ メルマガ ・ 紹介() ・ その他()	

- ◆ 参加希望者定員になり次第締め切ります。
- ◆ ご不明な点は、群馬県よろず支援拠点 027-265-5016までご連絡ください。
- ◆ ご記入いただいた個人情報は、ご相談にお応えする際必要な範囲でのみ、また当機構が実施する事業案内、アンケート調査に限り利用いたします。公庁等への報告以外は第三者提供はいたしません。

群馬県よろず支援拠点 公益財団法人 群馬県産業支援機構
〒379-2147 前橋市亀里町884-1(群馬産業技術センター1階)
総合受付 Tel. 027-265-5016