

対象者:法人営業対象企業の経営者様

助成金活用型
営業強化研修

営業スタイルの劇的変化!

内勤営業の強化がなぜ必要なのか、
どう構築すればいいかが分かる90分。

2008年には50%以上だった外勤営業率が、なんと2015年には約20%になり、急激な営業スタイルの変化が起きているとアメリカ労働局が発表しました。

では、80%の内勤営業部は何をしているの??

アメリカの企業は、外回りの営業部と、主にマーケティングをつかさどる内勤営業部がコンセンサスを取りながら売上を伸ばしています。しかし、近年ある程度の営業活動が内勤でも可能なことが分かりました。

WEBなどの専門的な知識がなくても、見込み客が貴社の顧客になっていく新しいマーケティング手法があります。

今回は、電話を使った顧客視点のマーケティング手法、それを実現するために助成金などを活用した内勤営業強化研修や内勤営業部構築の話を中心にセミナーを行います。



電話営業強化の 研修サービスご案内セミナー

【日時】5月19日 14:45 受付

【場所】マイドームおおさか 8F 第4会議室

【住所】大阪府中央区本町橋2番5号

【受講料】無料 定員12名

【主催者】株式会社soraプロジェクト

■■■セミナー内容■■■

15:00 内勤営業が増えてきた理由

15:30 電話営業強化の研修とは

16:00 研修に活用する助成金紹介

16:30 終了

講師 樋口清美のプロフィール

株式会社soraプロジェクト 代表取締役

事業内容 BtoBに特化した電話営業支援 首都圏を中心に9年間で約1800社の法人営業を支援

■元経済産業省の起業家支援「ドリームゲート」アドバイザー 2期生 2015年1月現在 相談件数 九州2位

専門「販路拡大・営業戦略・市場分析・マーケティング」

■1990年 株式会社コスモハウス(ダスキン)入社(当時の営業成績 九州売上1位・全国成長率1位)

■2005年～の講師実績

久留米商工会議所 創業塾 講師 福岡商工会議所 ブログ作成講座 講師

ヒューマンアカデミーWEB2.0概論 非常勤講師 経済産業省主催IT経営応援隊 農業経営IT化セミナー講師

福岡県中小企業振興センター主催 ITを使った販路拡大 その他、多数の講師実績。

参加申し込みは FAX番号 092-929-6059 こちらまで

会社名		役職		氏名	
TEL		E-Mail		参加人数	
貴社の課題					



株式会社soraプロジェクト 福岡県筑紫野市上古賀3-2-16 <http://sora1.jp/traning/>

お問い合わせ先 ☎ 0120-77-8939 担当 中原隆史・古賀加津子