

主催：株式会社阪南ビジネスマシン
泉佐野支店
共催：応研株式会社

入場無料

営業改革セミナーのご案内

開催セミナー

14:00～15:30 (90分)

売れる仕組みで売上は、まだ伸びる！！ ～ 科学的営業システムの構築 ～

講師：指吸会計センター(株) 経営コンサルティング事業部
部長 山下 泰功 氏

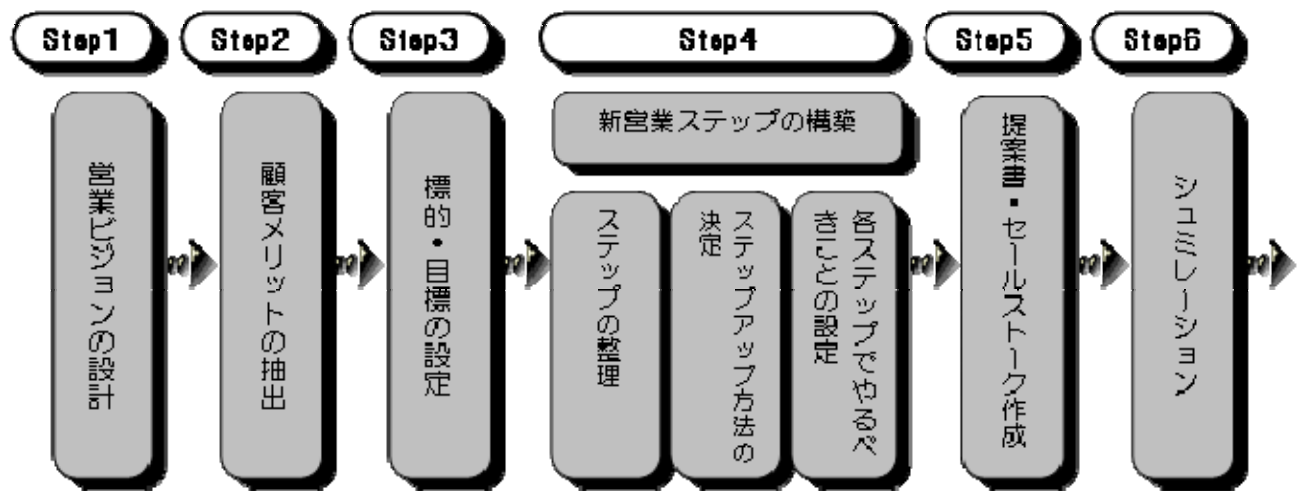
売れる仕組みとは？

新人営業マンでも使える“科学的営業システム”のこと。

「買ってもらうには、どうしたら良いか」ということを、因数分解し、体系化したもの
個人の営業力に頼るのではなく、組織の営業力で売上を伸ばす仕組みのこと。

▶ 本セミナーで、この売れる仕組みの構築の仕方を、具体的に、ご説明致します。

売れる仕組みのフロー (概略)



日時

2012年3月2日(金)

14:00～15:30 (受付開始13:30)

定員：先着順**15名**

場所

泉佐野市立文化会館(泉の森ホール)
2Fレセプションホール内



お問合せ先



株式会社阪南ビジネスマシン 泉佐野支店 TEL : 072-469-5252

DCP GOLD 当社は大臣シリーズのゴールド認定パートナーです。

お申込みは、裏面お申込み書に必要事項をご記入の上、FAXにてご送付ください。



FAX

セミナー お申し込み書

お手数ではございますが、本申込書を下記FAX番号にご送付ください。

お申し込みFAX 番号
072-469-5222

営業改革セミナー

『売れる仕組みで売上は、まだ伸びる！！
～ 科学的営業システムの構築 ～』

その他ご質問などございましたら、内容をご記入ください（任意）

Large empty area for additional comments, enclosed in large parentheses.

貴法人名：

貴事業所名：

所在地：

TEL：

FAX：

部課名：

ご芳名：

お役職：

E-Mailアドレス：

※1事業所様につき2名様までご参加いただけます。2名様でのお申し込みの場合ご記入ください。

部課名：

ご芳名：

お役職：

E-Mailアドレス：

■個人情報の取り扱いについて

ご記入いただいたお客様の個人情報を以下の目的のみ使用いたします。

1. 本セミナー及び今後のセミナー開催に関するご連絡・ご案内にのみ利用

2. 個人情報を特定できない形式の統計資料としての利用

弊社の個人情報保護に対する取り組みは個人情報保護方針(プライバシーポリシー) <http://www.hbm-web.co.jp/privacy.html>をご覧ください。

担当： 田所