



～土台が強い営業マンを作る～ 新規開拓営業研修 (アポ取り編)

研修概要

昨今の激変するビジネス環境の中で成果を出し続けるために、企業にはより多くの新規顧客の開拓が求められています。新規顧客に出会うためには、さまざま手段があります。本セミナーでは、その中でも「電話アポ・飛び込み・手紙」などのアポ取りに焦点を当て、成功のコツや具体的な事例をお伝えいたします。

日時 平成 30 年 2 月 15 日(火)
13:30～16:00

場所 高松テルサ
(高松市屋島西町 2366-1)

費用等 2,000円/1人
(先着順です)



講師 ストロングポイント株式会社
マネージャー 坂田 嵩佳

2012年新卒でデロイトトーマツグループに入社。入社後、人材育成コンサルティング本部で活躍後、新卒では異例の横浜支社立ち上げのメンバーに抜擢、横浜支社立ち上を経験。コンサルタントとしてサービス業、製造業、IT業を中心に述べ40社ほどの支援を行う。入社後、2年目でセミナー講師としてスタート。年間100回のセミナー講師を経験し、様々な企業にて企業内研修講師として活躍。ストロングポイントに入社後、高知サテライトオフィス立ち上げを経験。約40社程度の企業を開拓、中堅食品会社などの企業内講師として活躍。現在は高松サテライトオフィスの立ち上げを行いながら営業やマーケティングといった販促活動を行うと同時に年間60回の講師も務めている。

香川銀行営業店統括部・KNBC事務局 道越行

FAX:087-861-3504

ホームページ: <https://www.knbc.jp/>

『連携セミナー(30年2月)』参加申込書

企業名			
参加者名	お役職名()		
ご住所	〒 -		
TEL		お取引店	支店

お申込み情報は、KNBC事務局とストロングポイント(株)とで共有させていただきます。