



売上アップに繋げる

第2弾

「営業力強化セミナー」開催のお知らせ

テーマ

営業が成果を上げる3つのキーアクション

～ 歓迎される“わかってくれる営業”～

営業に必要なスキルは色々ありますが、売上アップに繋げるための重要項目を3つに絞り解説いたします。営業力を高めたい方に有益な内容です。



解説内容

- お客様の“テスト”を突破できるヒアリングとレスポンスのカギは!?
- お客様に“価値”を伝える際のポイントは!?
- “高いと言われてしまう”壁を乗り越えるには!?

講師

セールスパーソン戦力化コンサルタント

トレテック 代表 久保 実 氏



トレテック

1982年生。早稲田大学社会科学部卒業。複数のベンチャー企業にて営業職を経験。現在は営業会社で常に最新知識をアップデートし、実践的なスキルを提供する営業コンサルタントとして活動。商品サービスの売り方指導をはじめ、ChatGPTなど生成AI活用セミナーなどの講演実績も多数。



定員

先着 40 名

参加費

会員：無 料
非会員：2,000 円

その他

第5セミナー室はエレベータからは一番奥の部屋です



📌 お申し込みはこちら

八王子法人会企画「営業力強化セミナー(8/28)」参加申込書

(FAXでお申込の場合：下記にご記入のうえ、この用紙のまま切らずにお送りください) FAX:050-3737-2192

営業力強化セミナー
(3つのキーアクション)

会社名

所在地

TEL

FAX

申込人数

名

- 電話(625-4875)やメール(hojinkai@hojinkai.or.jp)での申込も受けつけます。必要事項をお知らせ下さい。
- **パソコンからのお申込はココをクリック** ➡ <https://www.hojinkai.or.jp/seminar-registration>
- スマートフォンの場合、右側にあるQRコードからのお申込が便利です。

※ 本申込書にご記入いただいた個人情報等につきましては、この事業の開催に係わる申込者の確認・名簿の作成・運営に関する連絡及び報告、各種セミナー等開催連絡の目的にのみ使用いたします。



セミナー申込QRコード

事業企画:

公益社団法人
八王子法人会

【お問合せ】(公社)八王子法人会事務局 八王子市大横町 14-25/TEL:042-625-4875