

◆◆◆ “売れる営業マン育成講師”が語る「営業力」強化の極意◆◆◆

# 営業するならこれだけは押さえたい！

営業担当者でありながら「私は営業が苦手だ」と嘆いたり、焦れば焦るほど成果が出ない営業パーソンが増えています。確かに、テレアポや飛び込み訪問で断られ続けると自信をなくしてしまうのですが、苦手だと思っているのはあなただけではありません。

本セミナーでは、経験豊富な講師が多種多様な成功・失敗事例から「明日からできる！」「成果がすぐに出る！」実践的な営業テクニックについて伝授いたします。この機会に是非ご参加ください。

**日 時** 令和元年 11月25日(月) 14:00~16:00

**会 場** 鹿児島商工会議所ビル(アイムビル) 14階大会議室 (鹿児島市東千石町1-38)

**定 員** 60名

**受 講 料** 会員・小規模事業者／3,300円(1名) 非会員／6,600円(1名)

**【内容】**

- ◎そもそも営業パーソンの存在価値とは
- ◎一流営業パーソンと二流営業パーソンは  
ここが違う
- ◎一流営業パーソンが実践している4つの  
ポイント

※内容は一部変更になる場合がございます。

**【講師】**

売れる営業マン育成講師 浦上 俊司 氏 (うらがみ しゅんじ)



**【プロフィール】**

1963年生まれ。立命館大学経営学部卒。(株)大阪リクルート企画で営業に携わり、ヘッドハンティングにて倉敷紡績(株)に転職。その後、学習教材のフルコミッショナーチャンスに転身。独自のセールスマネジメントを構築し、全国1位を獲得。平成7年独立し、現在は研修・セミナーの講師として活躍中。卓越した理論に定評があり、熱血コンサルタントとして人気がある。

**お申込み  
お問合せ**

■鹿児島商工会議所 経営支援二課 ☎892-0842 鹿児島市東千石町1-38

TEL: 099-225-9534 / FAX: 099-227-1977

E-mail: [shien2@space.ocn.ne.jp](mailto:shien2@space.ocn.ne.jp)

※下記申込書にご記入の上、11月21日(木)までにFAXまたはメールにてお申し込みください。

お申込みを頂きましたら、電話またはメールにて受付のご連絡を致します。

営業社員セミナー(11/25) 受講申込書 (FAX: 099-227-1977)

月 日申込

事業所名	[TEL] [FAX]			受講者名
所在地	(〒 - )		業種	
従業員数	名	E-mail	セミナー等の案内メール配信を (申込む・不要・申込済み)	

○正社員の従業員数をご記入ください。(法人の役員、個人事業主や共同経営者、家族従業員、パート・アルバイトを除く)

※受講料合計\_\_\_\_\_円(@\_\_\_\_\_円×\_\_\_\_\_名分)を\_\_\_\_月\_\_\_\_日に下記口座へ振込予定。

【振込先口座】鹿児島銀行本店 普通預金 No.610802「鹿児島商工会議所」

※ご記入いただきました個人情報につきましては、本セミナーの運営及び今後のセミナー等の情報提供のみに利用いたします。