

—売るといふ行為にお悩みのすべての方へ—

売るといふための必要な考え方をお伝えします

M&S 代表

石川 将平 氏

Ishikawa shohei



Profile:大阪府高槻市生まれ。龍谷大学法学部卒業。卒業後、(株)タナベ経営、(株)日本コンサルタントグループ等の総合経営コンサルティング会社にて、営業系コンサルティングを担当。60社以上の企業で営業部門の立て直しや営業マンのマネジメント業務支援の実績・経験を有する。自身の営業経験における成功事例・失敗事例をコンサルティングの主軸に置き、営業プロセスの見える化とコンサルティング営業能力の強化を得意とする。

2012/3/21 (水) 19:00~21:00

参加費 ¥3,000

ウイंकあいち1005会議室

中小事業経営者・士業・営業職 (マネージャー、プレーヤー) の方必見!

『 営業塾 』

～売れない理由を知り、売るべきターゲットに売る～

こんなお悩みをお持ちの方にオススメです!

- 営業のいろはについて知識がない!
- 今後自社の営業活動を見直したい!
- これから営業活動をしようとされる方!
- 豊富な実績のあるプロに事例を聞いてみたい!

ご記入の上、下記の宛先にFAXでお申し込み下さい

貴社名					
ご住所					
TEL			FAX		
Eメール			業種		
御名前		部署		お役職	
御名前		部署		お役職	

K office開催事務局 FAX:052-701-2628

申し込み・問い合わせ K office TEL:052-589-6435
 主催者事務所住所:名古屋市中村区名駅3-24-8三立ビル3F
 ※本申込書にご記入いただいた情報は厳守致します。