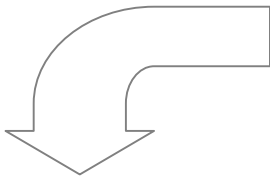


～実践型・毎月一回の営業勉強会のお知らせです～

それが知りたかった！！

『ファーストアプローチ・実践勉強会』

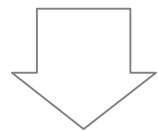
座学メインではなく、参加者の皆さんが“明日から使える所作・トーク・ツール”を身に付け、そして作成する、実践的な定期勉強会を毎月一回開催します。



『よし、あそこの会社に飛び込みで行って来て』
『このリストで電話営業しといて』
『過去の取引先を掘り起こしておいて』

一つでもチェックがあれば、勉強会へご参加下さい！

何から話を切り出せばいいか分からない。
どうせ断られるのだから、と始めから諦めてしまう。
緊張して呂律が回らない。
自分でも何を喋っているか分からなくなる。
結局、挨拶をするだけで終わってしまう。
こんな営業方法で成果を残せるのだろうかと考えてしまう。
最後に『また何かあったらお願いします』と言い残して帰っている。
純粋にアプローチについて勉強したい！



『それじゃダメだ！下手くそだなあ！』と罵られる研修会ではありません。
皆さんが身に付けるべきことを発見し、それを専門的にアドバイスする勉強会です。
与えられたテーマだけではなく、参加される皆さんの現状がテーマになります

11月テーマ：『時間』と『記憶』がキーワードのファーストアプローチ

多業種で成果を上げている『やってみたくなるファーストアプローチ』の事例紹介
聞かせたくなるトークを組み立てよう！
飛び込みを想定したアプローチ練習！
プロが見つかる『あなたの強み』！

日時：11月30日(月) 19:00～21:00
21時～22時までは個別相談をお受けします。
場所：広島市まちづくり市民交流プラザ 研修室C
参加費用：1,500円(テキスト代込)
定員：40名

研修参加申込書

下記申込書へご記入のうえ、切り取らずに
右記FAXまでお申込み下さい

FAX 番号:082-297-6171

貴社名			
おところ			
参加者名	(他 名)		
TEL		FAX	
Mail		業種	

お申込み確認後、参加案内のメールおよびFAXをお送りさせていただきます。
お申込書にご記入いただいた情報は、今後、当社からのセミナー等に関する連絡・情報提供のために使用いたします。
上記使用についてご了承頂けない場合は、次にチェックの上、FAXを送信下さい。
上記について、エイトレからのセミナー等の連絡・情報提供の使用に承諾しません。