

トップセールスに頼らない

できる営業マンを育てるシステムの作り方セミナー

ランチェスター経営三重 岩崎です。皆さんの会社では

トップセールスや番頭さんに頼り切った営業体制ではありませんか？

もしそうであったらその体制、何年続けるつもりですか？

本当のところ普通の人がそこそこ売れる営業マンに育つ社風があればいいのではないのでしょうか？



ランチェスター岩崎は、
地元企業を
応援します。

営業が育たない原因の一つは、売れる人が人に教えられないからです。元々売れる人だったので売れない人がどうして売れないのか原因が解らないのです。

もうあります。ほとんどの営業マンが**自己流で成功してきた**からです。他人に合ったやり方を知らないのです。その結果売れる営業マンが育たないのです。

私は33歳で人より遅く営業を始めました。それまでは内勤しかやったことがありませんでしたので、営業技術は全くといってありません。そこで訪問回数を増やすことに重きをおき、そして2回目の訪問が出来る工夫していったのです。その結果6ヶ月後100名ほどいたセールスのトップに立つことが出来ました。そのときうまく行ったことが、いくつかあります。

ところが、そのことが既に**ランチェスターの法則で説明されていた**のです。しかもなぜそんなに早く実績を出せたかも説明がありました。

もし**普通の人売れる営業マンに変わる方法があるとしたら、聞き逃すのは大損**です。

こうすればいいという事がわかった後は、自己管理をするトレーニングをすればいいだけです。

このセミナーでは、主に次の2点をお伝えします。

1. 売れる営業システムの作り
2. クラウドサービスによる売れる営業マンになる管理法

またこのセミナーは助成金の補助を頂いている関係上、通常 5,000 円のところをテキスト代の 1,000 円のみとさせていただきます。**(この価格は、今回が最後です。)**

また、予算関係上20名の部屋しか確保できませんでしたため、20名になり次第締めさせていただきます。ご容赦ください。



営業の原則に従った活動をクラウドで管理すればアドバイスもリアルタイムで的確にできます。

できる営業マンを育てるセミナー申込み FAX : 059-398-0153

会社名		氏名	
電話		FAX	
12月12日(金)	参加する方に○をつけてください。(内容は同じです) A. 14:00-1600 B. 18:30-20:30		参加人数(定員20名) 人
場所	四日市商工会議所 3F 研修室	参加費	1名 1000円

問合せ先：ランチェスター経営三重(有) 電話 059-398-0123