



新規顧客を獲得し、売上を増やす
ノウハウを身につけよう!

これから10年活躍するための 新規開拓営業の教科書

足しげく通う営業は、もう古い!
10回中8回は一発で決められる営業メソッドを一挙公開



講師

株式会社ティーシーコンサルティング
代表取締役社長

富田 賢 氏



1973年石川県生まれ。慶應義塾大学(SFC)卒業、京都大学大学院経済学研究科修了、経済学修士。米国・ペンシルバニア大学、中国・上海交通大学にて在外研究。

米国系銀行を経て、独立系ベンチャーキャピタルの立ち上げに参画。多くのベンチャー企業への投資とコンサルティングに従事。2年半で自社も大証ヘラクレスに上場達成。その後、大阪市立大学・社会人向け大学院(起業家養成コース)の専任講師に就任。ベンチャーファイナンス論、事業計画書作成指導などを担当。2008年～、現職。この数年で、100社以上のコンサルティング契約を受託し実施。ビジネス・マッチングによる売上アップや新規事業立ち上げを得意としている。毎月、経営セミナーやビジネス交流会を主催。かつて、(株)ビジネスバンクのopenofficeを利用。

独立・起業して一番苦労するのが 新規顧客の獲得、そして売上アップ!

新しい顧客を獲得して、
売上を上げることに苦労している起業家の方は多いはず。
あなたは、いかがですか?

今回のセミナーでは、

- 交流会を徹底活用した営業先・提携先の見つけ方
- 短期間で、契約をまとめる法人営業のノウハウ
- 自社と自分の”強み”の見つけ方とアピール方法
- 営業(会社経営)を前向きに継続するコツ

について、『これから10年活躍するための新規開拓営業の教科書』の著者で、「初回面談成約率87%」を誇る富田賢先生に、お話いただけます。

なんと、富田賢先生も、独立・起業してコンサルティング会社の社長になるまで、交流会には参加したこともなかったようですが、この数年間で実践して成果を上げてきた営業メソッドを一挙公開していただけます。

低成長・デフレ傾向の中では、既存先のフォローだけでは、十分な売上を確保できません。新しい方面を開拓し、新たな売上を獲得していく必要があります。「新規開拓営業」の力が、必須です!

キーワードは、「ヘジテイト(躊躇)するな!」です。

さて、どんなことなのでしょう?

是非、セミナーにご参加ください!

日時 2012年 8月8日(水)
19:00 ~ 20:30 (18:30 受付開始)

会場 ビジネスバンク クラブハウス会議室 赤坂
(東京都港区赤坂2-5-1 東邦ビルディング6F)

交通 東京メトロ・千代田線 赤坂駅より徒歩2分

会費 起業家支援プログラム会員「無料」
一般「10,500円(税込)」

定員 50名様限定

お申込は・・・ お電話から⇒ 03-6913-0220

お申込フォームから簡単予約!⇒ <https://www.kigyokashien.com/yoyaku/>

FAXからのお申込はこちらの「参加申込用紙」で! **03-6913-0221** (24時間受付)

参加申込用紙

会社名				利用店舗・サービス
参加者名				<input type="checkbox"/> オープンオフィス会員
電話番号	携帯番号			() 店
メールアドレス	業種			<input type="checkbox"/> その他