

受注力向上セミナー

“成果につながる受注企業の営業活動”

会社の限られた人材の中で効果的な営業活動ができないだろうか？

そんな企業様必見！
本セミナーでは、限られた人材の中で成果につながる営業活動について、日常から展示会、商談会などでの営業の進め方のポイントをご紹介します。



カリキュラム

□ 「一展示会、商談会、日常での営業の進め方」

日常から展示会や商談会など、限られた人材の中での営業活動を効果的に行うためのポイントを紹介します。

セミナー・交流会 概要

日時

平成30年 **11月28日（水）**
 セミナー 15:00～16:00(受付:14:30～)
 交流会 セミナー終了後17:30～

会場

セミナー: 松江テルサ 研修室1
 (松江市朝日町478-18)
 交流会: 一成本店(松江市伊勢宮町544-9)

対象

島根県に事業所を持つ企業の
経営者、営業担当者

受講料

セミナー受講料: **無料**
 交流会会費: お一人4,000円
 (飲み放題付)

申込締切

平成30年11月22日(木)

講師

鳥越 義夫 氏

(公財)しまね産業振興財団 下請取引コーディネーター

企業での豊富な営業経験や島根県及び他県の支援機関でのコーディネーターとしての経験に基づき、普段から様々な場面での営業活動についてお話しいたします。

セミナー申込書

1. 下記の申込書に必要事項をご記入のうえ、e-mailまたはFAXでお申し込みください。
2. 本セミナーの受講にあたり開示いただいた個人情報、セミナー実施に係る運用・管理及び受講後のアンケートや当財団からのアンケート調査や事業紹介など当財団の活動の範囲以外で使用することはありません。
3. 本セミナーの参加者、事務局にて交流会も企画しておりますのでご参加の希望につきましては受講者情報欄の参加区分に○を記入ください。

開催日：

セミナー：平成30年11月28日（水）15:00～16:00

交流会：セミナー終了後 17：30～

申込日：平成30年11月22日（木）

【お申し込み先】

FAX：0852 - 60 - 5116

E-mail：shinko@joho-shimane.or.jp

(公財)しまね産業振興財団 販路支援課 宛

会社情報

貴社名			
所在地	(〒 -)		
TEL		FAX	

申込責任（担当）者情報

氏名			
E-mail			

受講者情報

※セミナー・交流会の参加区分に○を記入してください

	所属・役職	氏名	セミナー	交流会
①				
②				
③				
例	営業部・部長	島根孝太郎	○	○



Shimane Industrial Promotion Foundation

【お問合せ先】

(公財)しまね産業振興財団

販路支援課 担当：金山、森藤

〒690 - 0816 島根県松江市北陵町1（テクノアークしまね内）

TEL：0852 - 60 - 5114（直通） FAX：0852 - 60 - 5116

E-mail：shinko@joho-shimane.or.jp