

法人取引先を増やしたい！ 新規開拓の糸口がほしい企業様が導入し始めた 『インサイドセールス』とは？

無料セミナー

売上げアップにつながる『インサイドセールス』とは？

営業訪問先を“つくる”ために 時間と労力をかけすぎているませんか？

関心があるとわかっている相手へ
安心・集中して、具体的な商談を進めていく。

この画期的な手法として注目を集めている『インサイドセールス』を
導入するための無料営業セミナーを開催します。

3/16 (木) 受付：18：30 開始：19:00 (19:50終了予定)

会場：愛生館サロン（札幌市中央区南1条西5丁目 南1条電車通り沿い南側）

参加費：無料 定員：10名 申込締切日：3月14日(火) 講師：藤屋正俊 株式会社WillWind代表

インサイドセールスを活用し東京・大阪エリアを中心に日本全国の企業の営業支援を行う。IT関連、印刷・広告関連、研修教育関連、人材業界など、実績業界は多岐に渡る。営業職として実績を上げていたのは自分の力ではなく企業のネームバリューであった事に気づき、営業手法やコミュニケーション術を深め、2010年4月株式会社WillWind設立。知名度のない社名を背負っての営業活動において大事なものは「情報収集能力」「訪問を取り付けるための能力」「聞く力を主体としたコミュニケーション能力」であると考えている。

FAXの場合は下記にご記入の上、お申し込みください。

メールの場合は下記の内容で、spn29s69@lagoon.ocn.ne.jpへ

貴社名	参加人数	名(1社2名様まで)
参加代表者 部署/氏名		
電話番号	Email	
営業訪問での悩みや聞きたいことがあればご自由にお書きください。		

《問い合わせ先》
株式会社 WillWind

札幌市中央区北4条西12丁目北4条ビル2F

TEL 050-3732-7851

HP www.teleap-daiko.com

FAX

050-3732-7850