

販路先を増やし、売上アップ！

営業のすすめ！セミナー

各々の事業所では、工賃アップに取り組み、事業に合わせた営業活動をされていると思います。さらに「売上を伸ばすには」「販路先を広げるには」といったところがあるかと思います。

営業に必要な基礎を学び、商談の際の提案資料の作成から提案方法まで基本手法を身につけ、営業力を高めることを目的にセミナーを開催します。

(倉敷会場) 2月12日(火)14:00～16:00 くらしき健康福祉プラザ
301(倉敷市笹沖180)

(岡山会場) 2月13日(水)9:30～12:00 きらめきプラザ2階会議室
(岡山市北区南方2-13-1)

講師

特定非営利活動法人 日本セルプセンター 森田 泰仁 氏

(プロフィール) アパレルメーカー勤務の後、デザインを学び、日本セルプセンターへ勤務。営業、企画業務担当。

様々な仕事を獲得し実績をあげられている。最近では、環境緑化事業に力を入れている企業と連携し植栽管理や大阪城の公園敷地の除草作業の仕事を地域のB型事業所につなげ、さらなるお仕事拡大も交渉中。

定員 先着 **30** 名様

参加費: 無料

* 参加申込書に記載の上、メールまたはFAXにてお申し込みください。締切:平成31年2月1日(金)

お問い合わせ・お申込み

岡山県セルプセンター

岡山市北区南方2-13-1

☎ 086-222-0300

FAX 086-226-0155

Email:okaselp@tempo.ocn.ne.jp

セミナー内容

1部	講座 (60分)	①全ては情報のキャッチから ②3つのタイプ別セールストーク ③提案書の作成 ④コミュニケーションポイントの増やし方 ⑤業務の棚卸と類似案件探し ⑥収益性別ポートフォリオ作成のすすめ
2部	グループ ワーク (60分)	グループで作業をすることで、翌日から実践できるノウハウを培います

【主催】岡山県

【受託】特定非営利活動法人岡山県社会就労センター協議会
岡山県セルプセンター