

優良企業のノウハウをここだけ伝授 儲ける営業集団の「仕組みと育成」のポイント

長期にわたり利益を上げている会社には売るための仕組みや原理原則があります。
岡山県に本社を構え70年、激変するアパレル業界の中で安定経営をする
優良企業の営業実践ノウハウ・生話をお伝えします。



対象者

- 営業担当で営業力を高めたい方
- 他社の営業ノウハウに興味がある方
- 営業人材・営業部門の育成をしたい経営者・経営幹部

定員20名

2017.11.28 Tue

15:00～17:00（受付 14:30～）



岡山県よろず支援拠点 倉敷サテライト
（倉敷市寿町 1-36 1F）



近藤 厚志

岡山県よろず支援拠点 コーディネーター
中小企業診断士

総合アパレルメーカー、公的支援機関での勤務経験を生かし、
事業計画策定及びその実行、商品企画、販売促進、
営業人材育成、儲ける農業経営などの支援を行う。

申し込み欄

◆FAX でのお申し込み

岡山県よろず支援拠点宛 **FAX 086-206-3190**

会社名		業種	
参加者名		連絡先	

◆お電話でのお申し込み、お問い合わせ

TEL 086-206-2180 担当：常廣（つねひろ）

電話対応可能時間：平日 9:30～18:00（12:30～13:30を除く）

公財）岡山県産業振興財団

岡山県よろず支援拠点