

営業販売力強化セミナー

営業部門をサポートする 営業アシスタント・事務スタッフの仕事術

全社一丸となった営業体制で競争に勝つ！



本セミナーで
見違えるように
変わる！

- ◆アシスタント・事務スタッフのサポートが
営業社員の成果を後押しする！
- ◆スキルを身に付けた人の対応は
お客様や取引先からの信頼を上げる！

- ▶営業社員が多忙なのでサポート役を育てたい！
- ▶業績が伸び悩んでいるので営業に力を入れたい！
- ▶営業事務・営業アシスタントのスキルアップをしたい！
- ▶一般事務社員にも営業のサポート役を担ってほしい！
などを検討している会社の社員が対象です。

厳しい市場で営業成績を確実に上げるためには、営業部門を社内で支える営業アシスタントや事務スタッフの活躍が必須です。段取り良く仕事ができるサポート役がいる営業社員は、営業活動がスムーズに行えるために顧客獲得や売上が大きく向上します。

そこで本講座では、営業部門をサポートできる人材になるための、役割・行動や業務効率を高めるスキルについて学びます。

【講座内容】

1. 営業アシスタントと事務スタッフの仕事の役割
2. 信頼される仕事の進め方
3. 好印象を与える、お客様対応のポイント
4. 職場のモチベーションの高め方
5. 営業が活動しやすいスケジュール・時間管理方法

■朝倉千恵子の他のテーマ

「魅力的な女性になるために 品格と強さを身に付ける方法」
「初対面の1分間で相手をその気にさせる技術」 他

* セミナー90分/質疑応答30分 * 交通費は「東京駅」から

* (株)新規開拓様より、商工団体への講師派遣を当社に一任して頂きました。
講師料は商工団体への特別料金となっております。詳しくはお問合せください。



営業研修の最高峰として知られる
「トップセールスレディ育成塾」で
2300人の卒業生を輩出！

株式会社新規開拓 代表取締役社長 朝倉 千恵子

1962年大阪府生まれ。小学校教師等を経て、35歳で営業経験ゼロから大手研修会社に入社し年間売上ダントツ1位となる。2001年独立。03年にオフィスを東京・日比谷の帝国ホテルタワーに移転。04年株式会社新規開拓を設立。現在は丸ビルにオフィスを構え、社員教育・営業研修のコンサルタントとして全国各地を飛び回るカリスマ講師。一回の研修を受けただけですぐに結果に結びつくという高い評価を得ている。【著書】『だから女は』と言わせない最強の仕事術』『コミュニケーションの教科書』『初対面の常識』など37冊。



研修・セミナー・実技指導 Adonis

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索