

印刷営業で高実績を継続した女性講師が伝授する 印刷トップセールスマンへの道

～中長期的に結果を出し続けるために～

共催：公益社団法人日本印刷技術協会／大阪府印刷工業組合

印刷需要は減少傾向にあり、お客さまのコスト意識も厳しくなっています。よって、印刷会社による価格競争も激しさを増す傾向です。しかし、単に低価格を売り物に受注を増やすことは企業にとっても業界にとってもマイナス面は大きくなります。

この厳しい環境下において、企業にとって営業は付加価値の源泉です。

既存顧客を減らさず、売上確保への対策が必須であり、営業力の強化は欠かせません。

本講座は、一時的な結果ではなく、中長期的に結果を出し続ける営業力強化の方法を伝授します。

印刷業界で高実績を積み重ねた経験・実績豊富な講師が分かりやすく解説します。

貴社ビジネスの活性、発展のため、本講座をご活用ください。

■日時：2019年2月21日(木) 10時～17時

■会場：大阪印刷会館セミナールーム (JR「桜ノ宮」駅西口 徒歩5分)

■講師：戸谷有里子氏 (Sorriso(ソリーゾ)代表)

【講師プロフィール】福岡大学卒業後、ホテル勤務。その後、印刷会社において営業活動を開始。営業では入社2年目1億円を超える新規受注を獲得するなど大活躍。その後、毎年予算を達成し続けた実績を持つ。2014年から人材育成活動に注力。ICB インターナショナルにてビジネスマナーインストラクター・接客接遇インストラクターディプロマ取得。世界的コーチ アンソニー・ロビンズから直接指導を受けた行動心理学研究者 池田貴将氏より「実践心理学」を学び(継続中)、現 Sorriso(ソリーゾ)を設立。



■受講料：JAGAT 会員・大阪府印刷工業組合員 16,800 円／一般 19,440 円 (消費税込)

■会社を支える若手・中堅社員がさらに突き抜けるために
必要な考え方と行動を解説します。

■講座のポイント

1: 振り返り、現状の把握

自社の強み、弱み、自分のミッションとやりがい、楽しみ、そしてどうなりたいか理想と現実を確認する

2: セール成功の13の要素

営業のあるべき姿と成功のための13要素の解説

3: 肩上がりの波(売上)を作る戦略

数字の組み方とリソース配分、営業がハマりやすい
トラップを回避し、波を起こすタイミングをつかむ

4: 新規開拓の秘訣、心得、受注へのつなぎ方

5: キャパシティの広げ方

業務の負荷と仕事を見える化し、集中できる流れ
をつくる方法を解説します

お申込み Fax (06) 6353-5020

ご記入いただいた個人情報に関する内容は厳正に取り扱います。

「印刷トップセールスマンへの道」参加申込書

2019.2.21 No. 582600145

貴社名：

所在地：〒

ご連絡担当者

部署/役職/氏名/mail

参加者名

部署

お役職

参加者名

部署

お役職

参加費：JAGAT 会員・大印工組合員 16,800 円 × _____ 名 / 一般：19,440 円 × _____ 名

合計 _____ 円

■参加費は開催日までにお振込み下さい。【みずほ銀行中野支店(普)202430 社)日本印刷技術協会】

■申込み：必要事項をご記入の上、Faxにてお申込みください。参加証・会場地図をお送りいたします。

お問合せ：公益社団法人日本印刷技術協会 西部支社 Tel:06-6352-6845