

営業のプロに学ぶ

# 販路開拓勉強会

「いいものなら必ず売れる」  
そんな時代ではありません。  
激変していく顧客ニーズをつかみ、  
欲しいと思われる商品は何かということ  
プロフェッショナルがお教えます。

**in 東松島**

2018年

6月21日 木 14:00  
16:00

東松島市商工会 本所  
東松島市矢本字河戸7

定員 30名

参加費 無料

セミナー内容(予定) ※内容は変更になる場合があります。予めご了承ください。

## ▶ 自社製品の「売り」を見える化し、 明日からすぐに使える 営業の「武器」を作る方法

東北エリアでの  
成功&失敗事例もご紹介。  
あなたの会社に当てはまる方法  
見つけて頂きます。

講師

**山田 英司氏**  
営業設計コンサルタント



中小企業の営業指導専門コンサルティング会社、山田英司事務所所長。効果的な  
売り先の選定や商品やサービスの化粧直しなどさまざまなサポートを実施。著書に、  
『こうして会社は儲かった!180日間売上拡大日記』など多数。

●セミナー終了後、希望者には個別相談会等を実施します。

申込方法

右記のFAX、メールアドレスへご連絡下さい。  
申込期限 2018年6月14日(木)

申込先

東松島市商工会

FAX:0225-83-2293

E-mail:higamatu@tea.ocn.ne.jp

問い合わせ先

東松島市商工会  
TEL:0225-82-2088

## セミナー参加申込書

申込期限 ▶ 2018年6月14日(木)

申込者			
企業名・役職			
TEL	-	-	FAX
E-mail			
備考			

- セミナー中に、7月4日(水)に開催するセミナー講師によるワークショップ等のご案内をさせていただきます。
- セミナー終了後に個別相談をご希望の方は下記ご記入ください。

<h3>個別相談</h3> <p>【希望される相談内容を下記にご記入ください】</p>	希望される方は○印を付けてください ▶ <input type="checkbox"/>
<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>	

※定員になり次第締め切ります。  
 ※申し込みの際にいただいた個人情報は、本セミナーの事務連絡及び個人を特定しない情報として利用します。また、主催団体からイベント等のお知らせをお送りする場合があります。

**[宛先] 東松島市商工会**  
**FAX: 0225-83-2293**