

白川博司の通販実戦会

〈セミナー・現場実見会〉7月度開催のご案内

白川博司と行く 株式会社エグゼクティブ

B to B新規顧客開拓の 成功法則をレクチャー

法人営業請負実績1,000社のアウトソーシング会社が伝授

今回の訪問先は、請負実績1,000社を誇る営業アウトソーシング会社の(株)エグゼクティブだ。厳しく結果の求められるこの業界で、長年、営業代行・営業支援のパイオニアとして活動。説明が難しい商材や、カタチのない商材などを得意としており、日本を代表する総合家電メーカーから地方の中小企業まで、様々な商材の営業請負実績を保有している。

見込み客の獲得からクロージング、既存顧客のフォロー営業などの分業支援のほか、クライアント側に立った、「1ヶ月単位、成功報酬型の料金体系」で、新規見込み客の獲得から商談までの営業活動を一括して請け負っている。

通販企業にとってB to Bの新規顧客開拓は、プレゼン能力や交渉力、戦術が問われる業務だけに、プロの成功法則を習得できる今回のテーマは必聴である。営業にかかわる悩みを持つ経営者や営業担当者は、ぜひ参加して同社の営業技術を学んでほしい。

日程 7月29日(金) 13:30～16:00 13:00時より受付開始

参加費 正会員/無料 レポート会員/20,000円

担当者 (株)エグゼクティブ 代表取締役/内山 隆氏

会場 東京都中央区日本橋堀留町1-6-5 丸彦ビル4F

8月度のセミナー・現場実見会予定 【日時】8月26日(金) 13:30～ 東京

■ 企画元・問合せ先/申込先

四方事務所「通販実戦会」事務局 担当/藤井

〒104-0053 東京都中央区晴海4-7-4 TEL: 03-6219-0028 FAX: 03-6219-0029

Eメール: 0028@shirakawahiroshi.jp URL: <http://www.shirakawahiroshi.jp>

今回のセミナーに関しましては、会場の都合上、先着順となりますので、お早めにお申込ください。

申込書

白川博司と行く
株式会社エグゼクティブ

会社名

TEL

FAX

ご氏名

記入後、FAXしてください ▶ **FAX 03-6219-0029**