

白川博司の通販実戦会

〈セミナー・現場実見会〉4月度開催のご案内

白川博司と行く (株)エグゼクティブ

営業代行会社が「B to B新規顧客開拓」の成功法則を開示

成果報酬型のアウトソーシング会社

今回は、請負実績1,000社を誇る営業代行・営業支援のパイオニアである(株)エグゼクティブの内山隆社長から、「B to B新規顧客開拓」の成功ノウハウと、成功事例・失敗事例を開示いただく。同社の営業アウトソーシング実績は、システム系商材やサービス系商材、電子製品など多岐にわたっており、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、成果報酬型の料金体系で営業活動をまるごと代行する、一括請負サービスも提供している。このように中小企業でも導入しやすいシステムとなっており、実際に、私のクライアント企業のB to B 営業でも大きな成果をあげている。

営業の体制づくりに苦慮する経営者や、売上に悩む営業担当者必聴のセミナーである。

日程 4月28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

5月度「セミナー・現場実見会」予定

【日時】5月30日(火) 13:30～

【場所】東京 ダイレクトマーケティング研究所・柿尾正之氏

■ 問合せ先/申込先

四方事務所「通販実戦会」事務局 担当/堀江

TEL: 03-5771-8166 FAX: 03-5771-8167

※電話番号およびFAX番号は2016年11月より変わりました。

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)エグゼクティブ

会社名

TEL

FAX

ご氏名

Eメール

記入後、FAXしてください ▶ **FAX 03-5771-8167**

(2016年11月より変更)