

# 営業力強化セミナー

日時 2024年4月19日(金) 17:00~19:00

## 内容

- ◆顧客訪問回数と売上伸び率の実例から
- ◆ランチエスター戦略で示す
  - ー強者の戦略と弱者の戦略
  - ーシェアの考え方
- ◆市場規模の求め方
- ◆組織的な営業とその管理方法
- ◆営業マン管理
  - ーコーチングにより潜在意識を引き出す

参加費  
無料

会場 協栄信用組合 本店(裏面地図参照)

定員 70名(定員になり次第締め切り)

講師 中小企業診断士 中村 公哉  
小規模企業成長支援(株) 代表取締役社長



## 営業力強化セミナー申込書

貴社名		ご住所	
連絡先担当者部署		氏名	
ご連絡先	TEL : FAX :	Email:	
	参加者氏名(フルネーム)	部署・役職	ご年齢
1			
2			

●お申込み方法: Emailアドレス宛またはFAXで上記内容をご送付下さい。(裏面に申込先を記載)

●お申込み締切り: 2024年4月15日(月)

ご記入いただきました個人情報(氏名、住所、電話番号等)は主催者、共催者でのみ共有し、セミナーに関わる案内・連絡調整、サービスのご案内にのみに使用し適切に管理致します。

◆◇主催◇◆

小規模企業成長支援(株) 燕吉田支店  
中小企業診断士 中村公哉事務所

◆◇共催◇◆

協栄信用組合

◆◇後援◇◆

燕商工会議所

このような疑問・ご要望はありませんか？

- 営業のスキルを向上したい！
- ランチェスター戦略ってどう営業にいかせるの？
- 営業マンの管理・育成について知りたい！

本セミナーは、企業経営者だけでなく、営業担当の方も役立つセミナーです。営業活動に関する事例や、実例から、業務に取り入れやすい内容となっております。



### ◆会場アクセス

(会場)  
協栄信用組合  
本店

(住所)  
〒959-1296  
燕市東太田6984

### ◆◇申込み・お問い合わせ先◇◆

小規模企業成長支援株式会社 燕吉田支店

TEL : 0256 - 78 - 7753 FAX : 0256 - 78 - 7153

Email : [yff96268@nifty.com](mailto:yff96268@nifty.com)

また、協栄信用組合の各営業店(下記)でも承っております。

店舗	TEL	店舗	TEL	店舗	TEL
●本店営業部 燕市東太田6984番地	0256-61-1500	●白根支店 新潟市南区白根2812	025-372-2143	●加茂支店 加茂市千刈2丁目1番20号	0256-53-2261
●仲町支店 燕市仲町7番3号	0256-63-4111	●小須戸支店 新潟市秋葉区小須戸115番地1	0250-38-3131	●中之口支店 新潟市西蒲区中之口720番地1	025-375-5600
●中央通支店 燕市中央通3丁目3番8号	0256-63-6174	●田上支店 田上町原ヶ崎新田1381	0256-57-2211	●吉田支店・南吉田支店 (両支店共通)0256-93-4125	0256-93-4125
●南支店 燕市南4丁目3番25号	0256-63-5108	●小池支店 燕市小池5635-2	0256-63-4441	燕市吉田西太田824番地1	
●新飯田支店 新潟市南区新飯田2620	025-374-2111	●小中川支店 燕市花園町33-16	0256-64-5011	●営業推進部 燕市東太田6984番地	0256-61-1507

お申込み・お問い合わせは左記本支店  
または担当者までお願いします。

店舗名

担当者