

平成 27 年 6 月 18 日

第一営業部各位

第一営業部 講習会担当

商品販売力アップ講習会のご案内

このたび、我社の業績向上施策の一環として、「商品販売力アップ講習会」を実施することになりました。同一内容の講習会を 7 月 21 日と 22 日の 2 回実施致します。いずれか都合の良い日時に必ず参加をお願いします。外部講師を招き、実践的なプログラムを計画しているので、第一営業部の営業力を向上し会社全体の業績向上へつなげる良い機会です。

日時及び詳細内容は、下記のとおりです。

記

1. 詳細内容

- 講習会内容 : 商品販売力アップのための実践テクニック
- 講師 : ○×情報大学 情報学部教授 ○山 ×一郎教授
- 日時 : 第一回 平成 27 年 7 月 21 日 10:00～12:00
第二回 平成 27 年 7 月 22 日 17:00～19:00
- 場所 : 本社ビル 5 階 第 2 大会議室
- 講習会詳細 : 1. 本音を聞き出すための会話術
2. 競合他社に負けない情報戦略術
3. お客様のニーズを把握するテクニック
4. 最後の一押しのテクニック

2. 注意事項

- 各自、筆記用具を持参してください
- 会場に入るには社員証の提示が必要です
- 資料は講師より当日配布されます
- 他部署の方も参加可能です

以上