

ニューセールズ 研究会 ~草食系でもできる~

YAMATO JAPAN



名もなき株式会社



モノが売れないのは **景気のせいじゃない**。時代の変化によって、
“売る (提供する) 側” と “買う側” が変化したからである。
 時代変化によって、それぞれの意識と行動がどのように変化していったのか、そして、その変化
 をつかみ、成功している企業はどのような変化の対応をしているのか。事例を交えながら、
その日から使える情報とノウハウをオープンにします。

対
象

営業社員が5名~50名の会社の経営者・経営層の方対象

- 大部分の売上をを社長、もしくは一部の人間があげている。
- ルート営業だけでなく、新規営業も行う営業体制。
- 社内教育に多くの時間とお金を費やしている。

第一部

“売る” 営業のススメ

塩谷 孔児 Koji Shiotani



兵庫県生まれ、奈良産業大学法学部卒業。大学時代のビジュアル系ロックバンド活動に始まり、東映太秦俳優養成所での役者修行、自衛隊、建築作業員、フラワーショップ店員、ホスト、日雇い等、人生経験豊富。2000年6月に「株式会社光通信」に入社。同年12月西日本営業マンNo.1を皮切りに2003年には営業マンとして全国No.1、さらに営業所長としても1位を獲得。2010年2月(株)大和JAPAN.HDを設立。趣味：乗馬・極真空手・国史研究・寺社散策・滝行。モットー：敬天愛人、文武両道、家族円満、七生報国。

第二部

“売らない” 営業のススメ

川人 寛徳 Hironori Kawahito



名もなき株式会社、代表取締役。前職のコンサルティング会社では唯一営業コンサルティングを実施。1000人以上の経営者にインタビューしてきたノウハウで、トップ営業マンの営業コストを明らかにする。営業力とデザイン力のハイブリッドによって、全く新しいプレゼンテーションを企業に提供している。

【開催日】2011年

4月27(水)

【会場】AQUA HAKATA (アクア博多) 会議室

福岡市博多区中州5丁目3-8 <http://www.ohi-office.jp/aqua/>

【時間】18:00~ 【参加費】3,000円

【お問合せ】(株)大和 JAPAN.HD TEL/092-292-5290

<http://www.yamatojapan.jp>

お申し込みはFAXで!! 先着順受付

FAX番号: **092-292-5291**

貴社名		お名前		役職	
ご住所		TEL		参加者数	
E-mail		FAX		名	