

今ある商品が「ヒット商品」に生まれ変わる!!

受講料 8月9日(木)

無料 14:00~
草津商工会議所

「売れない」を「売れる」に変える

商品の見せ方セミナー

3000台の在庫を抱えた鳴かず飛ばずの新商品が、切り口を変えただけで、たったの4ヶ月で**4000台を売りさばいた!!**

営業経験ゼロの3代目新米社長が、**地域シェア100%の新規開拓に成功した!!**

10年間地道に続けた事業が、売れる切り口が見つかり、**1年で社員が5倍、売上は12倍に急成長をした!!**

数々の成功事例の裏側には「商品の見せ方(売れる切り口)」を変える3つの共通点がありました。その3つの共通点とは…

自社特有の強みの
見つけ方

お客様が「欲しい」と
思う欲求、使用場面の
具体的イメージ

時代性、普遍性との
すり合わせ

どれ1つ欠けても「売れる商品」には、なり得ません。

あなたの商品は、この3つの「絶対的売れる法則」に
マッチングしていますでしょうか？

本セミナーで、ぜひチェックしてみてください。

日時 2018年8月9日(木) 14:00-16:00

会場 草津商工会議所

定員 30名 (定員になり次第締め切らせて頂きます。)


申込先 草津商工会議所 中小企業相談所

電話 077-564-5201 FAX 077-569-5692

受講料
無料

講師 藤富 雅則 氏

ふじとみ まさのり



「営業」を設計する技術

かんき出版

「営業」を設計する技術
誰もが諦めた商品が突如、売れ始めた。その営業手順を一挙公開!多くの営業チームを救った驚きの実務ノウハウを書籍化!Amazon営業部門でも1位を獲得、高い注目を受けている。

日経ビジネス書
ランキング 第2位

1992年、日立製作所、明星食品中外製薬など一部上場企業を手掛けるマーケティングコンサルタント会社「日本オリエンテーション」に入社。1995年11ベンチャー「アルファクス・フード・システム」に転職。営業部に配属され、商品ではなくコンセプトを売る手法で、1年でトップ営業に躍り出る。さらに独自に編み出した営業手法により数億円を超える同社の代表的な大型受注を数々受注し、同社の株式上場にも貢献する。2013年(有)日本アイ・オー・シー設立。広告業にて開業し、WEBマーケティング・DM等の反響営業の技術を研究・実践し、営業マンの能力に依存しない「波及営業」ノウハウを体系化に成功。現在、コンサルティング事業に特化した事業運営を行っている。

FAXにてお申込みください。 FAX:077-569-5692

セミナー 「売れない」を「売れる」 に変える商品の見せ方	フリガナ	TEL	()	-
	会社名	FAX	()	-
	〒	所在地		
	フリガナ	受講者名	フリガナ	