

参加・視聴
無料

オンラインセミナー



御用聞き営業からの脱却！

提案営業を行うための 3STEPとは？

みなさんの会社の営業マンはお客様の要望を聞くだけの
いわゆる「御用聞き営業」ですか？

それとも顧客の課題をヒアリングし、提案ができる「提案型営業」ですか？

御用聞き営業もミスをしない、
顧客の要望に100%応える
という点が大変ですが、それだけでは
対応しきれない時代が来ています。
本セミナーで提案営業に慣れていない、
したことがない、という営業マンが
ヒントを得ることができれば
幸いです。



日時

2022.12.15 木 11:00~12:00

対象

キュリアにご興味をお持ちの印刷会社様



担当講師

株式会社ミリアド
コミュニケーションデザイン部 木村 愛

▼お申し込みはこちら



※QRコードよりお申し込みください

※お申し込み後、当日までにZoomのURLをお送りします

※競合他社・同業者の方からの申し込みなどは、当社の判断によりお断りする場合があります。

株式会社ミリアド 東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス17F

問い合わせ先：セミナー事務局担当 ☎ 03-6877-2219 ✉ support@qlear.cloud