

新しい営業の未来を

価値で選ばれる！ 営業担当研修会

2025年
1月より
開催決定

10:00 ▶ 17:00

研修のポイント

- ✓ 事例研究：成功事例を通じて具体的なノウハウを習得
- ✓ グループディスカッション：他の参加者との意見交換で視野を広げる
- ✓ ロールプレイ：実践的なスキルを身につけるトレーニング

場所

ネクスト企画株式会社社会議室
(最寄り駅：市ヶ谷駅：徒歩5分)

対象者

- ・ 営業職の方(令和新時代の新しい営業手法を学びたい方)
- ・ 新規開拓を目指す方
- ・ 営業スキルを爆発的に向上させたい方

申込

- ・ Email: info.nextplan@gmail.com
- ・ 050-6061-9924

先着30名様に特別割引あり！
お早めにお申し込みください。

全5回の研修で…

新しい営業の未来と一緒に築きましょう！

参加希望の方は上記連絡先までご連絡ください

※研修会場はお申し込みいただいた方へ住所をお伝えします



研修の魅力をさらにご紹介

営業を科学する講師陣



須藤 直哉



菅原 彩子



高橋 昭博

- 20年以上の営業経験を持つ。
- 複数の企業で営業チームを再構築し、成長を実現。
- 顧客との信頼関係構築に特化したメソッドを開発。
- 最新のデジタルツールを駆使した営業手法の伝道師。
- SNSやオンラインプレゼンテーションを通じた効果的な顧客獲得術を指導。
- 受講者のデジタルスキル向上を強力にサポート。
- 戦略マーケティングのプロフェッショナル
- 大手企業でのマーケティング戦略に10年以上従事。
- 営業とマーケティングの連携強化に情熱を注ぐ。
- 複雑な市場の中で生き残るための戦略的アプローチを伝授。

☆営業の基礎から応用まで、最新の戦略を学べる実践的カリキュラム

☆顧客価値の理解と提案力の向上

☆デジタルツールを活用した営業手法の攻略法

☆業界の最新トレンドと営業スタイルの革新

受講後の効果

- 自信を持って顧客にアプローチできるようになる
- 顧客にとっての価値を再認識し、より深い関係を築くことが可能に
- 自社商品・サービスの強みを最大限に活かした提案ができる

お申し込みはお早めに！