

営業マンが持っている

得するスキル

～視点を変えることで営業スキルが格段に上がる！～

他の営業セミナーと違う3つの特長

- 理由①初心者でもできる！
営業経験が少ない方でも実践できる内容です。
- 理由②お客様目線の営業ができる！
講師の営業経験を基にしたお客様第一主義の営業方法を学べます。
- 理由③地域・業種問わず使える！
ユーチューブを活用した販売促進は、地域や個人向けなど業種に関係なく、あらゆるご商売でご活用できます。

ココットオフィス 代表

しまだ ひろふみ

島田 浩史氏

お笑い芸人を経て30代前半で愛知県でエクステリア(外構工事)の営業をスタート。

入社7か月で営業トップの成績をあげる

その後、ユーチューブを開始し、収益化

が進んできた為、2018年にエクステリアの

会社を退職し、活動拠点を東京に移す。

食のイベントやシェアレストランのマッチングを企画し、ユーチューバー

としてもキャンプ動画を中心に登録者数は2万件に上る。元トップ

営業マン、人気ユーチューバーの講師が『営業や販促のちょっとした

コツ』を伝授する。

日時 2020年 2月 19日 (水)
19:00～21:00

場所 東村山市商工会2階
(東村山市本町2-6-5)

受講料 無料 (会員・非会員問わず)

定員 15名(先着順)
(※定員になり次第、締め切らせていただきます)

■お申込み方法

下記申込書に必要事項をご記入頂き、FAXにてお申し込みください。

(2020.2.19) 『営業マンが持っている」と得するスキル』 受講申込書

講座内容

- ・営業マンが持っている」と得するスキル
- ・営業マンの心構え
- ・Youtube を活用した販売促進

主催

東村山市商工会

東村山市商工会 行

FAX:042-394-0512

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者氏名	(複数のご参加可能)		

※ご記入いただいた情報は、当会からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。