

営業の悩み、解決します！

主催：(株)ディー・エム・シー／協賛：税理士法人平川会計パートナーズ／場所：アルカディア市ヶ谷(私学会館)

営業支援ツール

知っていましたか？ 大手ITベンダーの1/100という低価格のSFAが登場。

営業革命を実現する経営ノウハウと、IT活用法をご紹介します！

先着 30 名限定！



← セミナー参加者全員の方に、新刊『営業革命』(岡田正樹＝著)を進呈します！

【講師】岡田正樹(株式会社ディー・エム・シー代表取締役)

1950年東京生まれ。武蔵高等学校、横浜国大工学部卒業後、日本経済新聞社に入社。10年目に退社後、企業研修会社やデザイン会社、出版社など、数々の企業立ち上げに携わる。2000年、(株)DMC設立。2004年に、日本初の電話帳データベースつき営業開拓・顧客管理システム「営業革命ツールSPR」を開発した。会社経営の傍ら、各種セミナーや大学で講師も務める。

【セミナー概要】

- ・日時：①2004年
②2005年1月14日(金)13:00～15:00(受付12:30～)
- ・場所：アルカディア市ヶ谷(私学会館)TEL:03-3261-9921(代)
東京都千代田区九段北4-2-25
地図=<http://www.arcadia-jp.org/acsses/top.htm>
- ・参加料：お一人さま5,000円 協賛社ご招待は無料！
- ・定員：①②それぞれ30名(先着順)*定員になり次第、締め切ります
- ・対象者：中堅・中小企業の社長・経営者・営業部門の責任者の方
- ・問合せ：株式会社ディー・エム・シー(小島・斎藤)
東京都文京区後楽2-21-10 白岩ビル
TEL:03-5803-7081(代)
<http://www.dmcinc.com/>

【営業革命 10 力条】(『営業革命』より抜粋)

- ①旧態依然とした営業に革命を起こす！
- ②縄張りの拡大に全力を挙げる
- ③新規開拓か、既存顧客の掘り起こしか決める
- ④やらない言い訳は即刻止める
- ⑤営業はアプローチの数である
- ⑥ノルマ営業は長続きしない
- ⑦営業プロセスの計数管理をする
- ⑧精神論や根性論はもはや通用しない
- ⑨小さな成功体験を積み重ねる
- ⑩営業力をつけて大企業になろう

・申込み：①下記にご記入のうえ、そのままFAXをお送りください

②事前に参加料をお振込みいただきます

③ご入金後に参加証と領収書をお送りいたします

申し込み FAX = 03-3818-3577

みずほ銀行飯田橋駅前支店
普通口座 1656129 / 名義 カ)ディー・エム・シー

12月3日に参加する 1月14日に参加する 個別に話を聞きたい 詳しい資料がほしい

御名前 _____ 御社名 _____ 電話 _____
 部署名 _____ 御住所 〒 _____
 御役職 _____ E-Mail _____ FAX _____