

営業・販売力強化セミナー

実践すれば 9 割は 上手いく

机上論ではない！
人口たった 5 千人の町でも出来た
ノウハウ伝授中小建設
建築関連業の

地域密着型 仕事受注法

工務店で営業経験ゼロから
1 年で 1 億 1150 万円の受注を獲得
増客・増収を続けハウスメーカーの
下請けから脱却した実例を交え解説

超高齢化社会や消費税増税、人手不足、原材料の値上がりなど、中小建築関連業を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増しております。このような環境の中、地域競合に負けずに受注するにはどのような方法があるのか？

工務店に入社し、営業経験ゼロから独自の営業手法で業績を大きく伸ばした講師が、地域密着企業だから出来る仕事受注法について体験事例を交えてご紹介いたします。

【講座内容】

- ◆仕事を受注するために重要なこととは？
- ◆営業経験ゼロでも売れるコツとは？
- ◆受注が取れる 3 つのポイント

- ①お客様と信頼関係をつくる
- ②仕事が取れる 3 つの質問
- ③ずーと受注が取れる「受注獲得 PDCA」

講師紹介

(株)インナーコンサルティング
代表取締役 郡司 守 氏

1973 年栃木県生まれ。駿河台大学法学部卒業後、工場勤務を経て工務店に入社し、新規事業立ち上げを任される。営業経験ないにもかかわらず、わずか 1 年で 1 億 1150 万円の新築住宅の受注を獲得。その後、売上の 90% を占めていた大手ハウスメーカーの下請けから完全脱却を成し遂げる。2011 年独立。企業の増客増収の実践指導では、40 業種 150 名以上の経営者にアドバイスを行い、92.5% のクライアント・実践者が営業経験ゼロで売上げを伸ばしている。また、団体等のセミナー講師として活躍中。

日 時 平成 29 年 2 月 24 日 (金) 午後 2 時～4 時

会 場 宇治商工会議所 3 階 会議室

申 込 TEL または FAX にて宇治商工会議所へお申込みください。

TEL ▶ 0774-23-3101 / FAX ▶ 0774-24-6930

主 催 宇治商工会議所 中小企業相談所/建設部会

後 援 宇治建設業協会

受講
無料

* FAX は切らずに送信してください。

月 日 申込

「地域密着型 仕事受注法」受講申込書

事業所名	[TEL] [FAX]	受講者名
所在地	〒 -	

* ご記入いただいた個人情報は、セミナー運営以外の目的で使用することはありません。* 3 名からのお申込みは本紙をコピーしてお使いください。