

強い会社を創るのは「No2」

対象の方

社員採用・教育に力を入れようと考えている
営業社員の教育に力を入れようと考えている
既存事業の見直し、新規事業を考えている



■ 心理学を利用したセールスとコミュニケーション(60分)



経営コンサルタント
牧草 大輔

- セールスプロセスの大切さ
- 心理学・脳科学を使ったコミュニケーション
- 売上UPのためのプロセス

こんな事をお伝えします

■ マーケティングの基礎と0から始める事業計画策定(60分)

- 新規事業を成功させるための考え方
- 数字を使って計画や目標を立てる
- 事業計画書を自社で作成するプロセス

こんな事をお伝えします



マーケティングアドバイザー
藤川 顕

セミナー日程のご案内

～参加希望の日時の欄にチェック ☒ をお願い致します。

① 2019年6月27日(木)のセミナーご参加の方

	時間帯	具体的時間
☐	お昼の部	13:30～15:30
☐	夕方の部	18:30～20:30

② 2019年7月25日(木)のセミナーご参加の方

	時間帯	具体的時間
☐	お昼の部	13:30～15:30
☐	夕方の部	18:30～20:30

③ 2019年8月29日(木)のセミナーご参加の方

	時間帯	具体的時間
☐	お昼の部	13:30～15:30
☐	夕方の部	18:30～20:30

※セミナー内容はお昼の部も夕方の部もどちらも同じです。

場所：大阪市中央公会堂（大阪メトロ淀屋橋駅 徒歩6分）

お申し込みはFAX又はE-mailにてお申し込みください。

FAX番号：06-6949-9903 E-mail：fujikawa@arkthree.com

各定員数 **10名**（先着）

社名：	お役職：	お名前：
TEL：		FAX:
E-mail：		@