

10万部
ベストセラー
講師

なぜ、簡単な「3つの言葉」を覚えさせるだけで、前年度比200%も“売上がアップ”したのか?

営業意識の高い
会社様に向けて

首都圏・近畿圏の
営業管理職の方へ

『最強の営業部隊育成セミナー』のご案内

- ◇生協の店頭販売員6,600人指導、共済入会130%UP、組合入会150%UP!(兵庫 神戸生協様)
- ◇製薬会社のジェネリック医療品への切替、営業指導で半年で売上3倍!(青森 東和薬品工業様)
- ◇会計事務所の接客対応指導で、3年で売上10倍に!(岐阜 伊東様)
- ◇結婚式場のブライダル予約、前年度200%UP!(愛知 平安閣様)



青木 毅 (あおきたけし)

ベストセラー「質問型営業シリーズ」累計10万部。Podcast「青木毅の質問型営業」100万ダウンロード。トヨタ、大阪ガス、生協など、大手企業から中小企業まで累計3万人以上の営業マンを指導。3,000人以上の経営者のコンサルティングを行い、持ち前の明るさと経験に基づいた実践的アドバイスで、ダントツの結果とバツグンの評価を得て、今に至る。



「3つの言葉」だけで売上が伸びる質問型営業

ダイヤモンド社

詳しくは、[質問型営業](#) 検索

はじめまして。最強営業部隊育成コンサルタントの青木です。
これはセミナーを受講していただいた方から頂いた成果の一部です。
中々本気になってくれない社員、本気だけど空回りをしている社員、
いいじゃないですか! 😊 頑張ってくれています。
そんな営業マンは伸びしろがあります。ぜひこのセミナーで学んだことを見直して再教育してみてください。部下がイキイキしてくれるでしょう。
質問型営業が日本の営業概念を変えます!

1年後じゃなく、3ヶ月後の売上が何とかしたい!

◎ セミナーではこんなノウハウをお話します ◎

- ★世の中の質問型営業ではなぜうまくいかないのか?
それは●●の延長だからです。
- ★営業マンはたった1日で変化させることができる。
そのためにチェックする3つの事。
- ★部下の成長を早める具体的な方法とは?

このノウハウを2時間で具体的に公開します!



『最強の営業部隊育成セミナー』初開催!



開催日時 ●5月 8日(火) **東京会場** 18:30~20:30 15名

●5月10日(木) **大阪会場** 18:30~20:30 15名

場 所 **東京会場** (株)リアライズ 東京オフィス セミナールーム
東京都千代田区内神田3-2-1 喜助内神田3丁目ビル4F

大阪会場 (株)リアライズ 大阪オフィス セミナールーム
大阪市北区豊崎3-20-9 三栄ビル8F

参加費用 4月末までにお申込みの方に限り、

~~5,000円~~ → **3,000円**(税込) **40%OFF**

特 典 参加者全員に、自社の営業マンに読ませるだけで、気付きが入り、売上げアップにつながる大好評の小冊子



「ダメダメ営業部 9の勘違い」をプレゼント!

お申込み お申込みは、QRもしくは、下記より申込フォームへ
<https://goo.gl/gmdNng>

各会場とも満席が予想されますので、お早めにお申込みください。

