

中小企業でもすぐに使える、「売り込まない営業」で

# 成約率を上げる方法

儲かっている会社の仕組み公開セミナー

## セミナー内容

**第1部** 営業の仕組み化による  
儲かっている会社の成功事例

**第2部** 中小企業でもすぐに使える  
「営業の仕組み化とは？」  
～小池氏を交えた意見交換会～

## 開催日時・開催場所

日時 **2014年4月8日(火)**  
16:00～18:00 (受付15:45～)

会場 **東部地域イノベーションセンター**  
(旧ぬまづ産業振興プラザ)  
静岡県沼津市大手町1-1-3  
沼津商連ビル5階 ミーティングルーム

**業績好調の会社には、「売るための仕組み」が用意されていた！**

ゲスト講師として、顧客管理システムで業界No.1のシェアを持つ(株)セールスフォース・ドットコムのコンサルタントをお招きし、売り込まない営業の仕組み化で売上アップした成功事例について解説して頂きます。「営業部門を強化して売上を伸ばしたい」「顧客管理、営業管理をなんとかしたい」とお考えの方、是非ご参加下さい。

**参加  
無料**

**セミナー参加は無料！定員は先着5名様ですので、お申込みはお早めに！**



**講師** セールスフォース・ドットコム 小池智和氏  
前職である株式会社ネクスウェイにおいて、2005年10月よりSalesforce導入。販促企画・営業を中心に約100人が利用し、活用方法が認められ、セールスフォース・ドットコム社の事例やイベント講演などの依頼も行う。現在は、株式会社セールスフォース・ドットコム パートナーアライアンス部において、クラウド型顧客管理システム「Salesforce」の普及に尽力している。

<お問合せ>

**株式会社アーティスティックス**

〒411-0943  
駿東郡長泉町下土狩690-1-101  
URL: <http://cloud.ho-plus.com/>  
TEL: 055-928-6500 (担当: 加藤)  
FAX: 055-928-6501

こちらにも情報を掲載しています <http://cloud.ho-plus.com>

顧客管理 静岡

検索

**▼お申込みは下記にご記入の上、このままFAXにてご返信ください。**

ご記入いただきました個人情報は、本セミナー資料・受講票の送付および弊社セミナーのご案内等の情報提供以外に使用いたしません。また、厳重に管理をし第三者にこれを開示することはいたしません。

御社名	所属/役職	
ご出席者		計 名様
TEL	FAX	
E-mail		

**ご返信用FAX番号：055-928-6501**