

印刷会社「プル型営業」構築法&売れる印刷営業マンをつくる方法

特別セミナー開催決定! ※先着30名様限定

今、印刷業界で話題の「日本印刷カレッジ」を主催している真野貴司&米満和彦の特別セミナーを開催いたします。

WEB印刷会社が台頭している今の印刷業界において強く生き残ることができる手法について講演させていただきます。真野貴司が経営する淡路印刷(株)は兵庫県淡路島で法人25%以上のシェア率を誇っています。その成功要因は、**プル型営業**。様々な手法でお客様のほうから「印刷をお願いします」と言われるスタイルを構築しています。その方法をわかりやすく解説いたします。

また、米満和彦は印刷営業マン時代を経て独立起業後、6冊の販売促進書籍を執筆。今では全国の中小企業・店舗をクライアントに持ち、独自のビジネスモデルを構築しています。これらの経験をもとに「**売れる印刷営業マンの作り方**」を解説します。中小印刷会社は大手印刷会社やWEB印刷会社と**異なる市場**で戦うべきであり、その市場は圧倒的に広大です。また、見積り競争で受注するのではなく、より高い利益を上げながら、営業マン自身も**モチベーション高く**営業活動できる方法とは…!?

通常は有料で行なうセミナーを今回特別に**無料開催**いたします。ただし、席数には限りがありますので興味がある方は早めにお申し込みください。

あなたの会社経営が180度変わります!

※先着30名様限定。申込時に定員となっていた場合はご了承ください。



真野 貴司 (左)

淡路印刷株式会社 アワブリメディアジャパン株式会社 代表取締役

淡路島を中心に顧客数2,000社を超えるお客様を持つなどプル型営業を得意とする印刷会社。新規訪問をほとんどしないが、年間100社以上の新規取引先の開拓に成功している。船井総研など講演多数。

米満 和彦 (右)

株式会社ザッツ 代表取締役

1969年生まれ。飲食店を中心とした中小店・企業の販促支援を行なっている。中小最大の武器である「人・情熱」を最も確に訴求できるツール・ニュースレター作成・指導の第一人者として全国で【売れるニュースレター作成サービス】を展開、300以上の店が導入している。

主な著書に、「ひと味違う販促企画アイデア集」「0円販促を成功させる5つの法則」「不景気でも儲かり続ける店がしていること」「最新版 売れる&儲かる! ニュースレター販促術」などがある。

1月14日(土) 14:00~16:00

■会場:兵庫県印刷工業組合

〒650-0011 神戸市中央区下山手通5-5-16
(兵庫県印刷会館6F)

■参加費無料 ※先着30名様限定

会社名		お名前1	
お名前2		お名前3	
住所	〒		
連絡先	()	メールアドレス	@
備考欄			

先着30名様限り

定員に達し次第締め切りとさせていただきます。

▶▶▶ FAX 092-411-3766