

# 営業力アップの秘訣!!

トップ営業マンとして求められているものは何か?

講師◆不動産ブレンバンク株式会社主任研究員 藤本隆 氏

トップ営業マンとダメ営業マンの違いとは何か?

成績が上がらない営業マンは、何をすれば契約をとることができるのか?

これがしっかりと分かっている人と分かていない人とは、成績も雲泥の差になります。

若手、中堅の皆様が活躍する営業マンになるために必要な営業の技術、心構えを解説します。

トップ営業マンになるための「姿勢」を持ち帰ってください。

また、営業のスキルアップを図るには、「何をすれば契約になるのか」を理解しなければなりません。

そのための追客プロセスのひも解き方に焦点をあてていきます。

## 【講師紹介】 不動産ブレンバンク株式会社主任研究員 藤本隆 氏

平成元年6月、札幌にて副都心住宅販売㈱を開業。選択と集中のランチェスター理論を売買仲介事業にあてはめ、売買仲介版弱者の戦略を確立。

集客及び営業、マネジメントのしくみ化によって、たった5年で大手仲介会社を追い抜き札幌圏年間仲介取扱件数地域No.1の会社となる。副都心住宅販売は年間1,500本の仲介件数をほこり、今日まで18年連続札幌圏No.1を維持。

副都心退任後に、売買仲介FCイエステーションを創業。副都心で培った理論を根幹に、イエステーションでも加盟店の売上を平均3倍まで伸ばす成果をだす。

その実績から全国より指導依頼が殺到。現在は、不動産ブレンバンクの主任研究員として講演、セミナー、研修会講師などを積極的に行う。



○日時 **2013年9月3日(火)** 14:00~19:00 (受付 13:30~)

☆講演会 14:00~16:00

☆商品説明 16:00~16:30

☆懇親会 17:00~19:00 会費無料

○場所 **ホテルモントレ仙台**

仙台市青葉区中央 4-1-8 (TEL 022-264-7110)

○対象 **支部会員会社の若手、中堅営業マン**

**受講者無料進呈!**

売買仲介業

『トップ営業マンの条件と

トップ営業マンが実行する買営業のノウハウ』

藤本隆書き下ろし特別レポートプレゼント

・・・ 中堅社員セミナー お申込書 ・・・

○日時 2013年9月3日(火) 14:00~19:00

〈 受付 13:30~ 〉

☆講演会 14:00~16:00

☆商品説明 16:00~16:30

☆懇親会 17:00~19:00 会費無料

○場所 **ホテルモントレ仙台**

仙台市青葉区中央 4-1-8 (TEL 022-264-7110)

○対象 **支部会員会社の若手、中堅営業マン**

下記事項を記載して8月20日までにお申込みください。

**FAX番号 022-722-4133**

貴社名			
電話			
	出席者	講演	懇親会
参加者氏名			

注) ・出席○ ・欠席× をつけてください

全国賃貸管理ビジネス協会南東北支部 022-722-4122