

営業や起業で現状を変えたい人のための講座です。

思考が変わる、行動が変わる！

営業VEセミナー

Value Engineering Method

第8回 2月7日（水）
19：00～20：30

☆現状を打破するための行動4ステップ☆

- STEP1 情報収集 : 現状の情報を集める
- STEP2 機能分析 : 本来の目的を考える
- STEP3 アイデア発想 : 実現の手段を見つける
- STEP4 代替案作成 : 実行プランにまとめる

第8回は
「ターゲットリス
トを作る」

事前申込制
参加費千円

うわさの
系統図

開催場所

名古屋市中区栄3-23-11
モリシマビル5F

※開催場所を変更する場合があります・申込
の際お知らせします

「営業価値分析の結果
に基づいてターゲット
リストをつくる」で
す！

お問い合わせや申し込みは下記メールアドレスまたはフリーダイヤルへ！

株式会社 技術経営フロンティア
担当講師 小林 達哉
kobayashi-tatsuya@joy.ocn.ne.jp



0120-631-591

少人数で
やっています

