

キャッシュを生み出す！ 付加価値営業実践セミナー

1. ご自身の営業を見つめなおす機会になります
2. 付加価値営業の進め方が理解できます。
3. 付加価値を高める提案営業の実践ヒントが得られます。

参加無料
事前申込

2024年 **10**月**28**日(月)

時 間 18：30～20：30

対象者 法人向け営業を行う経営者、営業に携わる方 等
※コンサルタント等の支援者の参加はご遠慮ください

定員 先着10名 (要事前申込)

会 場 ふらっとにっぽり3階多目的スペース
住所：東日暮里6-17-6
JR・京成本線 日暮里駅下車 徒歩8分

申込方法 荒川区ホームページからお申し込みください

<https://www.city.arakawa.tokyo.jp/a021/hanrosemina2.html>



セミナー講師



ほそみ たかし
細見 貴氏

中小企業診断士
株式会社ボランチ代表取締役

早稲田大学理工学部卒業。(株)リクルートにて、15年間で8つの事業の事業企画担当、営業担当として立上げに携わる。その後、ITベンチャー企業を経て、事業企画、営業、商品プロデュース等の経験を活かし、2009年、細見経営コンサルティングを開業独立（認定経営革新等支援機関）。2015年、企業におけるボランチ（中核人材）育成のための株式会社ボランチを設立。収益力のあるビジネスモデルへの改良等、新しいビジネス実現のための営業・マーケティング、組織創り、人財創りを通じ、250社を超える中小企業支援を行っている。