

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12回 6月6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12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

名古屋市中区錦1-5-11  
名古屋伊藤忠ビル4階

※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

