

バイオ・健康食品・化粧品関連産業

全6回

ビジネスセミナー

第6回 営業戦略

BtoBビジネスにおける、売り手と買い手の大きな溝とは何か？

売れない理由は本当に価格なのか？

営業力を強化したいが具体的に何をしたらよいのかわからない。

今回は、大手企業をはじめ数々の営業現場のコンサルタントを手掛

ける講師が、BtoBビジネスにおける営業戦略をわかりやすく解説。

バイオ・健康食品・化粧品関連産業以外の業界の方も、奮ってのご
参加お待ちしております。

ソフトブレン株式会社 執行役員

長部 力丸

おさべ・りきまる 氏

【講師プロフィール】2002年、ソフトブレン入社。前職(業務用厨房機器販売)での営業経
験のノウハウを生かし、IT市場でも独特の切り口で顧客の心を掴む。

また、ソフトブレンの得意とする科学的アプローチにより企業の経営効率を高めること
の重要性を説き、大手銀行・飲料メーカーなどの改革を続々と実現する。

2008年、執行役員就任。2010年より西日本事業部の責任者として従事。

多くのセミナーにて営業・組織改革に関する講演を行い、平易でわかりやすい実践的な
解説を展開している。



日時

2月7日 金 13:30～15:30

場所

沖縄健康バイオテクノロジー
研究開発センター 第1会議室(地図裏面参照)

受講料

無料 (定員30名)

共催

沖縄健康バイオテクノロジー研究開発センター

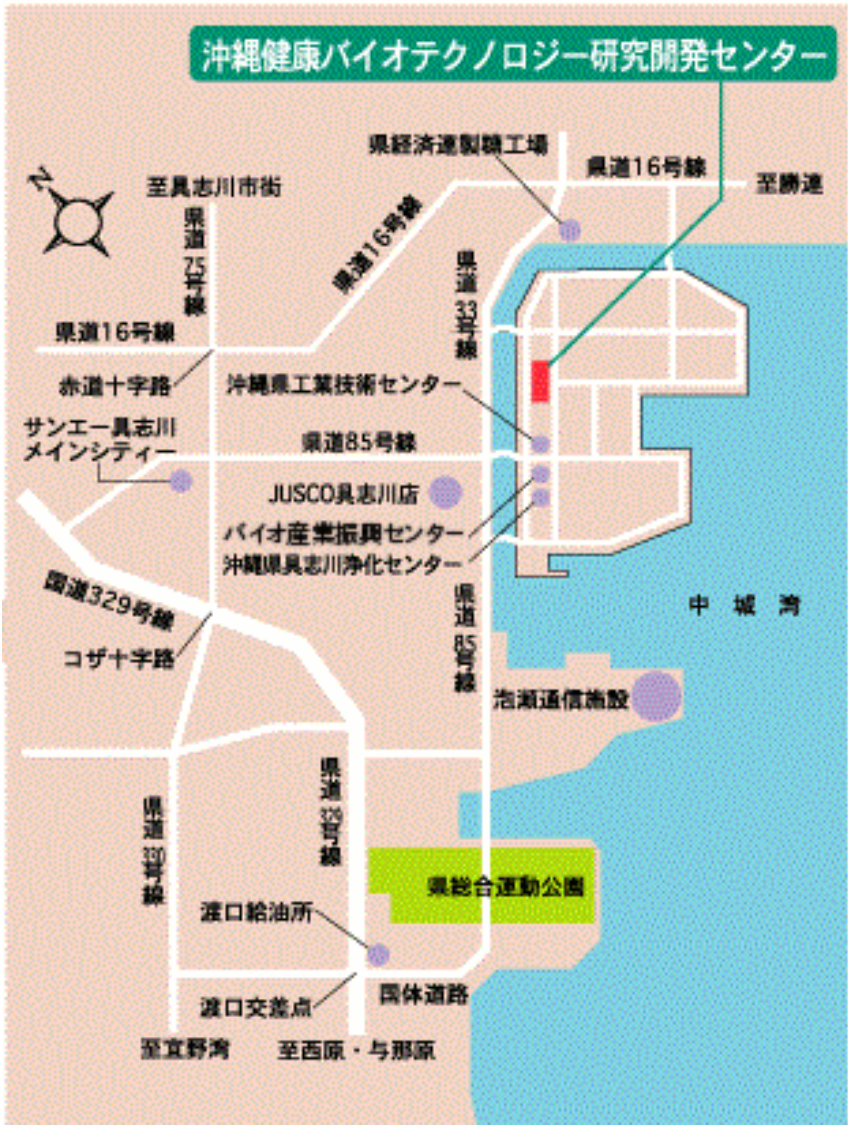
お問い合わせ・お申込先 (お申込方法は裏面参照)

バイオ産業活性化支援事業事務局 セミナー係 (株)沖縄TLO内)

TEL:098-895-1701/ FAX:098-895-1703/ E-mail: asbi@okinawa-tlo.com

バイオ・健康食品・化粧品関連産業 ビジネスセミナー(第6回)

■会場地図 うるま市字州崎12-75 沖縄健康バイオテクノロジー研究開発センター



お申込み用紙 ※以下ご記入の上そのままFAX下さい

FAX:098-895-1703(株式会社沖縄TLO宛 送信票不要)

貴社名				
連絡先	TEL		MAIL	
ご氏名		ご所属・ご役職		