

営業ノートでぐんぐん成果が上がる

# 実践 マキノート

- ⇒ 日時： 3月14日(月) 19:00～20:30
- ⇒ 会場： 大阪市立総合生涯学習センター第5研修室
- ⇒ 参加費： 1,500円 当日会場でお支払いください。
- ⇒ 申込み： 株式会社山口総研のホームページ  
<http://www.bcpjapan.jp>
- ⇒ FAX申込： 創活工房 06-6442-8681にてお申込をお願いします。



講師プロフィール

牧野眞一氏  
 人材派遣会社営業所所長  
 大学卒業後、飛び込み営業  
 など営業一筋23年  
 企業訪問数4,000社  
 名刺交換数3,000枚/年  
 異業種交流会世話役  
 大阪営業道場世話役  
 健康セミナー世話役  
 マキノートのセミナー依頼  
 急増中!



- 会社から与えられた業務日報を  
 'イヤイヤ' 書いている
- 営業2～3年目で慣れてきた
- 営業にあきてきた
- 営業力を強化したい
- 起業した
- 物忘れがひどくなった



皆様、毎日の営業活動の記録、どうされて  
 いますか? どのような事が起こっても、  
 【自分専用のノート】は、あなたに付いて来  
 てくれる「頼りになる右腕」です。何があっ  
 ても、あなたの見方ですよ。成果は直ぐに  
 はできませんが、徐々に効いてきます。そん  
 な、世界にひとつだけのノートを作り続け  
 ていきませんか?

実践者 40代 M氏  
 営業日報は、毎日書いて提出  
 していましたが、見直すこと  
 はあまりせず、上司への報告  
 と交通費の精算と割り切っ  
 ていました。それがマキノ  
 ートを実践してからは、過去の  
 お客様とのやり取りの記録  
 が、映画を見るように、感情  
 までも蘇ってきます。

例えば、飛び込み営業で3  
 年ぶり、2度目にお会いした  
 時、お客様との3年前のやり  
 取りを、マキノートを見なが  
 らお話しすると、もう、お客  
 様も自分が前になんて言っ  
 たかなど身を乗り出して聞  
 いてこられ、「結構きついこ  
 と言われまして・・・」とそ  
 の部分をお見せし、逆に謝ら  
 れたことで意気投合でき、そ  
 の後何度かお会いして契約が  
 成立したこともあります。



大阪駅前第2ビル5F

参加者氏名	(ふりがな)	
勤務先名		
ご連絡先	〒	
	TEL	FAX