

[会社名] セールス科学研究所	[URL] www.sales-kagaku.com
[住所] 〒278-0004 千葉県野田市横内66-25	
[担当者名] 野澤 孝一	[mail] k-noz@fb3.so-net.ne.jp
[電話番号] 04-7124-5471	[FAX] 04-7124-5492
TBK登録業種	セールスコンサルティング
取扱商品/サービス	営業戦略策定から販売現場指導まで、営業活動に関する全て。 業務内容・自社PRなど
<h2 style="color: orange;">セールスを科学する</h2> <p>弊社では長年のセールス経験と、数多くのコンサルティング実績を基に、「顧客心理を科学する」することで、困難だと言われている「セールス」という分野の平準化（少し訓練すれば誰でもできる）が可能だと考えています。</p>	
<h3>最近の案件事例</h3> <ol style="list-style-type: none"> 大手建設機械レンタル会社の営業研修全般 マネージャー意識研修・営業担当者向け研修 営業所来店対応・電話受注・クレーム処理など 営業・フロント業務のマニュアル企画/製作 教育研修ビデオ(DVD)企画/製作 OA機器販売会社での新規営業プロジェクト 個人情報保護法対応「Pマーク取得コンサル」の販売PJ支援 複合機(多機能コピー機)販売支援のための、顧客情報管理システム構築 家電メーカー販売支援担当者向け研修 出向社員向け研修(技術職 販売員への意識改革) 店頭販売応援のための、接客ノウハウ指導 その他 理美容技術者向け「顧客対応」研修を実施 ソフトハウスPG向け「情報処理業界で自分の価値を高めるには」研修 	
<h3>業務の範囲・特徴</h3> <ul style="list-style-type: none"> * 営業・販売に関するコンサルティング全般で、お手伝いできます。 * 営業会議・接客指導など、現場に役立つ指導・研修が出来ます。 * IC(個人事業主)に付き、リーズナブルな価格でお引受します。 	
<p>SS-Lab セールス科学研究所</p>	