

売上アップ実践セミナー参加申込書 (FAX:083-925-1860)

■企業組合・グループ名 _____

□記入担当者氏名 (_____)

(連絡先TEL: _____)

【第1回】平成22年10月27日(水) 13:30 ~ 16:30	氏 名
主テーマ「知らなきゃ損する!『売れる商品の共通点』」 「ガイダンス」+「1講演」+「意見交換&商談会」	
イチオシ商品⇒	

※ 意見交換及び商談用に、自慢の売りたい「イチオシ商品」2種類以上をご紹介頂けたらと存じます。

※ その際に、ご紹介頂く商品については、別紙「商品台帳」を作成の上、事前にFAXにてお送りください。

【第2回】平成22年11月4日(木) 13:30 ~ 16:30	氏 名
主テーマ「今後のために知っておくべきことあれこれ!」 「3講演」+「説明」+「個別相談」	
該当に○を⇒ 個別相談に、 a. 申し込む b. 申し込まない	

【第3回】平成22年11月10日(水) 13:30 ~ 16:30	氏 名
主テーマ「商品づくりに活かす、売り場とライバル商品の研究」 「1講演」+「意見交換&商談会」	
イチオシ商品⇒	

※ 意見交換及び商談用に、自慢の売りたい「イチオシ商品」を2種類以上ご紹介頂けたらと存じます。

※ その際に、ご紹介頂く商品については、別紙「商品台帳」を作成の上、事前にFAXにてお送りください。

【第4回】平成22年11月25日(木) 13:30 ~ 16:00	氏 名
主テーマ「悩んでいませんか?パッケージデザインにPOP①」 「1研修」+「個別相談」	
該当に○を⇒ 個別相談に、 a. 申し込む b. 申し込まない	

※ 不明な場合は未記入で、希望がある場合は、事前に連絡を!

【第5回】平成22年12月1日(水) 13:30 ~ 16:00	氏 名
主テーマ「悩んでいませんか?パッケージデザインにPOP②」 「1研修」+「個別相談」	
該当に○を⇒ 個別相談に、 a. 申し込む b. 申し込まない	

※不明な場合は未記入で、希望がある場合は、事前に連絡を!