

売上増加

**コース名：競合他社に打ち勝つためのマーケティング志向型の
営業活動**
(マーケティング志向の営業活動の分析と改善)

- ・ 営業のいろはを振り返って学ぶ事が出来た。
- ・ ターゲットの絞り方や社内の課題解決に役立つと感じた。
- ・ 会社の強みや弱みを全社で共有する事の大切さを改めて感じた。



**コース名：誰でもネットビジネス！新時代のネットショップ・
SNSマーケティング術**
(チャンスをつかむインターネットビジネス)

- ・ オンラインショップの売上が増えないことに悩んでいたが、まずは分析からしっかりやっと思いこんだ。
- ・ ホームページを新しくし、その後の発展について社内から課題が出ていたが、解決出来そうだった。
- ・ ネットショップを作るにあたり、苦手なネット分野だと思っていたが、講師の説明がとても分かりやすくすっきり理解でき、実際に取りかかろうと思った。

