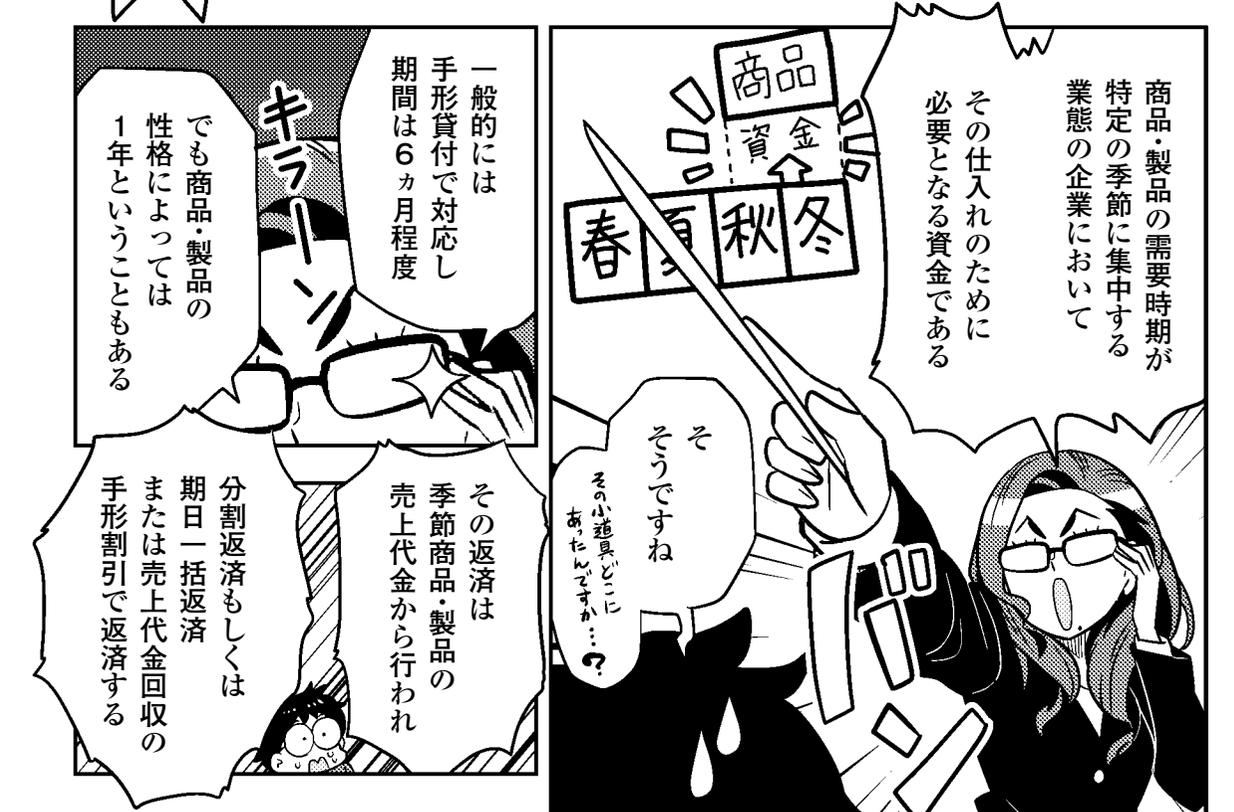


融資涉外“キツキ”旅

第11話 プッシュ型セールスとプル型セールス

金利以上に「事業の理解」を重視して ニーズを絞った提案を心がける



無事社長面談と合わせてビジネスマッチング検討に至った取引先「海苔鞆織維」ですが……

次に社長と面談する際に季節資金をどうセールスすればよいか考えあぐねています

