各位

このたびは、当社の営業アウトソーシングに興味を持っていただき、ありがとうございました。

同封されている書類をご確認いただき、ぜひ、ご協力いただけますよう、お願いいたします。

|  |  |
| --- | --- |
| **ドキュメント名** | **内容** |
| \_最初にお読みください.doc | 本ドキュメント。 |
| クライアント紹介のお願い.pdf | 本プロジェクトに関する詳細です。 |
| 営業代行プロジェクト.pdf | 本プロジェクトの説明用スライドです。 |
| 問い合わせ用紙.doc | お客様からのお問い合わせにご利用いただく用紙です。 |
| テクノセンスの研修詳細.pdf | 当社の研修の詳細をご紹介しています。 |
| 新人研修物語.pdf | 当社で実施した新入社員研修をストーリー仕立てにして読み物にしてあります。 |
| 効果の上がる研修.pdf | 研修の効果と、それに必要なことを説明するスライドです。 |
| お客様の声.pdf | これまでの研修でお客様からいただいた声をたくさん載せています。 |
| 研修コストを活かすために.pdf | よい研修のために必要な要素を説明しています。  「効果の上がる研修.pdf」と重複する部分があります。 |
| 当社の研修費用構造.pdf | 当社の研修業務の費用構造について説明するスライドです。 |

有限会社テクノセンス

長谷川　貴則　　　hasegawa@technosense.co.jp