

組織的な営業で業績向上をお考えの経営者、営業幹部の皆様へ

営業を科学せよ

新規開拓は何故、掛け声だけで終わってしまうのか？

プロセスマネジメントで組織的かつ戦略的な
営業組織を構築し結果を出す手法とは？

【 内 容 】

- ①人を動かす為のヒントとは？
- ②営業の「型」の重要性。
- ③有意識有能と無意識有能とは？
- ④何をどこに、どうやって売る？
- ⑤新規開拓3つのポイントとは？
- ⑥業績が上がらない要因とは？
- ⑦目標から逆算し必要行動量を設定する。
- ⑧失敗する会社の共通点とは？

1人ひとりの頑張りでは、もはや限界を迎えた今。取り組むべきは「精神論」的な個人営業や気合ではありません。「科学的」なアプローチで営業を「組織化・仕組化・戦略化」することです。本セミナーは、経営幹部・営業マネージャー向けに、科学的な「プロセス」を裏付けられ、納得し、実効性のある営業部隊をつくるために必要不可欠なことを解説させていただきます。また、ただやみくもに頑張っても売れない時代、物理的限界を超え、営業マネジメントの次元を飛躍的に上げ、掛け声だけに頼らない、組織営業体制をつくる方策をご紹介します。

実施要領

- 日 時** 平成30年2月9日（金）午後2時～午後4時
- 場 所** 沖縄県立博物館・美術館「美術館講座室」
(那覇市おもろまち3-1-1 電話941-2392)
- 講 師** プロセスマネジメント大学 沖縄校 校長
人財共育 株式会社 講師 知念 太郎 氏
(沖縄国際大学法学部非常勤講師)
(スモールサン プロセスマネジメントプロデューサー)
- 定 員** 60名 (定員になり次第締め切ります。)
- 受講料** 会員 1,000円 非会員 4,000円
- 主 催** 公益社団法人 北那覇法人会
- 申込方法** 電話・FAXにてお申込み下さい。

お問合せ先 (公社)北那覇法人会 那覇市真嘉比2-5-3
TEL 884-4408 FAX 887-0119

-----切 取 線 -----
(公社)北那覇法人会 (FAX 887-0119) 行 平成30年 月 日

『営業を科学せよ』申込書

法人名 _____ TEL _____

所在地 _____ FAX _____

氏名		
名		

