

同じ業種・業界、同じ営業改革を掲げている企業の中で  
なぜ、一部の企業が飛び抜けた成果を出しているのか  
～プロセスマネジメントアワード発表企業の  
取組みを分析・成功のポイントを解説～

2019年7月9日(火) 19:00～20:30

- ① 残業過多だった営業現場の働き方を変え、残業削減とともに  
受注前年比129%を同時に実現した「営業生産性向上」に成功した企業
- ② 既存顧客からの売上が減少する中、売上前年比236%達成！  
若手営業の育成に成功した中小企業が取り組んだ3つのこととは？

目を疑う程の素晴らしい内容ですが、  
これらは我々のお客様が営業力強化・組織改革に取り組まれ実際に挙げられた成果です。

実は、これら素晴らしい成果を挙げられた企業様も、以前は  
「営業改革を掲げているものの、現場でなかなか実行されない。」  
「人の教育に取り組んでも、教育した人間が辞めてしまい徒労に終わる。」  
「そもそも、何に取り組んで良いかわからない。」  
という課題をお持ちでした。

そんな企業様が、先に成功している企業の事例から成功のポイントを学び、  
自社の取組みに落とし込むことで、営業改革への取組みが成功へ転じています。

営業改革を成功に転じさせた、そのポイントは何だったのか？  
いくら時間をかけ、投資をして営業改革を推進しようとしても  
成功のポイントを掴んでいなければ、その施策は効率の悪いものになってしまう  
あるいは失敗に終わってしまう可能性もあります。

本セミナーでは、実際に成功された企業の事例をご紹介します、さらにはその成功の  
ポイントを分析・解説させていただきます。

営業改革に取り組んでいるがなかなかうまくいかないとお悩みの方、  
今、まさに営業改革に取り組まれようとしている方、その取組を徒労に終わらせないためにも、  
まずは成功事例からそのポイントを掴むことから始めてみませんか。

お申込は下記URL、もしくは裏面にご記入の上、FAXにてお申し込み下さい。

<https://sb-service.co.jp/2019/06/10/pm-college-okinawa-190709/>

<講師プロフィール>

# 竹川 直子

ソフトブレイン・サービス株式会社 シニアコンサルタント

東京都出身。北海道大学水産学部卒業後、水産会社に入社し、築地での早朝買付から店舗での加工・販売、企画まで、水産物に関わる多方面の仕事に従事。

2012年、宮城産の水産加工品を東京で販売する際の営業責任者を任され、5億円の売上を17億円(3.4倍)にまで伸ばす成果を上げる。

2016年より現職。「結果を出す」営業プロセスの見える化、標準化で、個々人の能力だけに頼らず誰もが売上を伸ばせる組織づくりを目指した「営業プロセスマネジメント」の指導にあたっている。



<セミナー概要>

**【セミナータイトル】** 同じ業種・業界、同じ営業改革を掲げている企業の中でなぜ、一部の企業が飛び抜けた成果を出しているのか？  
～プロセスマネジメントアワード発表企業の取組みを分析・成功のポイントを解説～

**【開催日時】** 2019年 7月 9日(火) 19:00～20:30  
受付開始時間 18:30から

**【参加費用】** 無料

**【対象】** 経営者・営業幹部・マネージャー

**【定員】** 30名 ※先着順とさせていただきます。

**【開催場所】** 浦添市産業振興センター「結の街」  
〒901-2122 沖縄県浦添市勢理客4丁目13番1号  
バス：【那覇空港発】系統番号[120] → 勢理客下車 徒歩5分  
：【那覇バスターミナル発】系統番号[20] [27] [28] [29] [52] [77] → 勢理客下車 徒歩5分

<会場地図>



**【ご注意】** ご記入戴いた情報は、人財共育株式会社、ソフトブレイン・サービス株式会社にて共有します。  
各種商品・サービスのご案内及びその他の情報提供に利用いたします。  
個人情報保護法およびその他関連法令及びガイドラインを遵守いたします。

## セミナー参加 申込書

御社名		ご住所 〒	
TEL		FAX	業務内容
お名前		E-mail	部署/役職
お名前		E-mail	部署/役職
お名前		E-mail	部署/役職

**FAX:098-880-7579**

<お問い合わせ先>

プロセスマネジメント大学 沖縄校 事務局：人財共育 株式会社 TEL:098-880-7004