

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

組織的に結果を出す営業手法とは
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する

【内 容】

- ①失敗する会社の共通点は？
- ②業績が上がらない要因とは？
- ③人を動かす為に必要なこと
- ④プロセスマネジメントとは
- ⑤有意識有能と無意識有能
- ⑥WBSと星取表

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」を裏付けられた強い営業部隊をつくるために必要なことを解説させていただきます。頑張っても売れない時代に物理的限界を超え、営業マネジメントの次元を飛躍的に上げ、個人の営業スキルに頼らない、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 令和元年 7月 4日 (木) 午後2時～午後4時

場 所 浦添市産業振興センター「結の街」3階中研修室
(浦添市勢理客3-1-1 電話941-2392)

講 師 人財共育株式会社 代表取締役社長 知念 太郎 氏
プロセスマネジメント大学 沖縄校 校長
スモールサン プロセスマネジメントプロデューサー
沖縄国際大学法学部非常勤講師

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

----- 取 扱 線 -----

(公社) 北那覇法人会 (FAX 887-0119) 行 令和元年 月 日

『営業を科学せよ』申込書

法人名 _____ TEL _____

所在地 _____ FAX _____

氏名		