

営業改革を掲げてもなかなか実行されない、
積極的に実行する人材が現れないとお悩みの経営者様

無料/先着30名限定

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～

2020年1月7日(火) 19:00～21:00

- (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！「営業生産性向上」に成功した秘訣とは？
 - (2) 既存顧客からの売上が減少する中、若手メンバーを中心に“売れる仕組み”を構築。売上前年比236%まで向上し、大型案件の売上は前年比600%に！この中小企業が取り組んだこととは？
- …等、地方企業の事例をご紹介します！

上記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。

■講師プロフィール

野部 剛(のべ たけし)

ソフトブレン・サービス株式会社 代表取締役社長
 一般財団法人 プロセスマネジメント財団 代表理事

早稲田大学卒業後、野村証券へ入社。本店勤務。一貫して、リテール営業。トップ営業マンとして活躍。2005年5月ソフトブレン・サービス株式会社入社。執行役員を経て2010年7月に代表取締役社長に就任。(著書)『営業は準備力: トップセールスマンが大切にしている営業の基本』『90日間でトップセールスマンになれる最強の営業術』(ともに東洋経済新報社)、『成果にこだわる営業マネージャーは「目標」から逆算する!』(同文館出版)等がある。



■セミナー概要

【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】 2020年1月7日(火) 19:00 ~ 21:00 (受付開始 18:30~)

【参加費用】 無料

【対象】 営業改革を掲げてもなかなか実行されない、積極的に実行する人材が現れないとお悩みの経営者様、経営幹部様

【定員】 限定 30名 ※先着順とさせていただきます。

【沖縄産業支援センター 地図】

【開催場所】 沖縄産業支援センター
 住所: 沖縄県那覇市字小禄1831番地1



■お申込み方法

下記の参加お申込書にご記入後、FAXいただくか、下記、URLからお申し込みください。

HPからお申し込みの方 <https://sb-service.co.jp/pm-college-okinawa-200107/>

■ご注意

- ・同業他社様からのお申込みはお断りさせていただきます。
- ・本会場においては、録音・録画・写真撮影は固くお断りいたします。
- ・セミナーの内容は、一部変更になる場合があります。ご了承ください。

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