

# 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～

2022年2月16日(水) 19:00～20:30 (無料)

## 組織的に結果を出す「組織営業」の手法とは？

～属人的な営業から脱却し、営業を科学する仕組み営業の秘訣をご紹介します！～

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。

説明会では、経営幹部・営業マネージャー向けに、科学的な「プロセス」に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お話しさせていただきます。

併せて、当社ビジネススクール「プロセスマネジメント大学」沖縄校のご紹介もさせていただきます。  
組織的に営業を科学し、業績の向上を実現させたい経営者・営業幹部・マネージャーの皆さまのご参加をお待ちしております。

### < 内容 >

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

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。

[http://www.pm-college.jp/LP/seminer\\_okinawa/220216.html](http://www.pm-college.jp/LP/seminer_okinawa/220216.html)

## 【講師】

プロセスマネジメント大学 沖縄校 校長 知念 太郎 (ちねん たろう)

昭和42年 沖縄県生まれ。

沖縄県立 首里高等学校、横浜商科大学 商学部 経営情報学科 卒業。

「人と企業を育成し沖縄を創る！」の使命実現のため、平成20年より地元有識者を講師に迎えビジネスネットワークセミナーを開催し、中小企業サポート事業に取り組み始める。

県外は東京の上場企業を始め、県内は某業界最大手企業等、十数社の経営サポートを通して「仕事の仕組み作り」「人創り」を支援し、企業の「結果の最大化」を実現している。



BS11「中小企業ビジネスジャーナル」～売れる営業マンの育て方～（平成29年4月全国放送）  
～“人事評価”を問う～（令和元年10月全国放送）に出演、  
インターネットラジオ「知念太郎のゆいま～OKINAWA」放送中等、メディアでも活躍中。



人財共育 株式会社 代表取締役社長  
スモールサン プロセスマネジメントプロデューサー  
公益社団法人 北那覇法人会 研修講師  
沖縄国際大学 法学部 非常勤講師

著書：「感動力の時代」

【セミナータイトル】 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戦略的な営業組織を構築するには～

【開催日時】 2022年 2月16日(水) 19:00～20:30  
受付開始 18:30～

【参加費用】 無料

【対象】 経営者・営業幹部・マネージャー

【定員】 25名 ※先着順とさせていただきます。

【開催場所】 沖縄産業支援センター 中研修室 304号室  
沖縄県那覇市字小禄1831番地1



【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。

【お申込み方法】 下記の参加申込書にご記入頂き、FAXにてお申込み下さい。  
HPからお申し込みの方 <https://sb-service.co.jp/pm-college-okinawa-220216/>

## 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