

『最強営業部隊構築法』

～御社の営業部隊には目標必達意識が根付いていますか～

「新規開拓がうまく進んでおらず、その実践方法が分かっていない」

「結果に対して責任を持ち、主体的に行動できる営業マンが育っていない」

「商談をプロセスで把握しておらず、目的意識を持った営業ができていない」

→などの経営課題を持つ経営者・経営幹部・管理職の方は必聴の内容です。

●日 時
平成30年11月22日(木)
14:00 ~ 16:00

- 内容
1. 最強の営業部隊とは
 2. 営業の成果を公式で表すと
 3. 行動の量を上げ行動の質を向上させる
 4. 業績を上げ続ける商談プロセスとは
 5. 営業の意欲の源泉を知りボタンを押す
 6. 商品知識は当たり前周辺知識を学べ
 7. 最強営業部隊の営業会議とは
(結果管理から先行管理へ)



株式会社ブリングアップ
ゼネラルマネージャー
安川 寛彦氏

大学工学部を卒業後、コンピューター会社にて営業に従事。その後、大手教育会社、大手外資系生命保険会社でも営業を極め、(株)ブリングアップに入社。豊富なマネジメント経験から、すべての業界で成果を創出できる営業マネージャー・営業パーソンの教育を得意とする。ゼネラルマネージャーとなった現在もみずからトップセールスマンとして活躍中で、講師実績も豊富である。

●場 所 **ニッセイ京橋ビル 3F 会議室** (大阪市都島区東野田町 4-6-22)

●受講料 大阪商工会議所 会員：無料 特商・一般：5,000円

●定 員 25名(先着順)
※1社2名まで受付とさせていただきます。
※開催1週間前頃に、FAXにて受講票をお送りいたします。

お願い 本事業は大阪府の経営支援事業費補助金の一部を受けて実施しているため、大阪府へ実施報告を致します。講演会ご参加の際には、必ずアンケートにご協力賜わり、事務局までご提出ください。アンケートの提出に関しましては、メール・FAX等でご連絡申し上げます。ご了承ください。

【お問合せ】 大阪商工会議所 東支部 ☎ 06-6358-6111 (担当：林)

申込書

FAX 06-6358-6333

『 最 強 営 業 部 隊 構 築 法 』

ふりがな 会社名		会員番号	
所在地	〒.....		
TEL		FAX	
資本金		業種	従業員数
ふりがな 参加者		参加者役職	

ご記入頂いた情報は、大阪商工会議所からの各種連絡・情報提供(Eメールでの事業案内含む)に利用するとともに、講師および大阪府(事業費補助金交付元)に参加者名簿として提供します。これらについては受講者ご本人に同意いただいたものとして取り扱わせていただきます。