

数字のわかる

営業社員育成セミナー

～ワンランク上の人材へ～

営業担当者は数字に強くなければなりません。営業担当者にとって必要なのは、

1.売上を金額から個数にする力 2.売上額でなく利益額で判断する力 3.時間をお金に換算できる力 です。

これらの能力を高めることで、単にモノを売るだけから、自社の経営に貢献できる人材になれます。

今よりワンランクアップしたい営業担当者の方は、ぜひご参加ください。



日 時 9月7日(水) 18:00～20:00

場 所 クリエイターズプラザ
(東大阪市荒本北1-4-1
クリエイション・コア東大阪 南館3階)

講 師 株式会社 高橋
中小企業診断士 高橋 秀仁 氏

参加費 無 料

定 員 30名(申込先着順)

対 象 者 営業担当の皆様

概 要

- ① 営業担当者と数字の関わり
- ② 売上を金額ではなく個数に分解するには
- ③ 売上だけではなく利益をみるには
- ④ 活動時間が売上に貢献しているか
- ⑤ まとめ

～講師紹介～

(株)高橋 代表取締役 高橋 秀仁氏

<http://www.asisst-2daime.com>

大学卒業後、高級寝具販売企業で営業職、飲食店店舗管理業務等を経て、複数店舗を経営する小売業を事業承継する。傍ら、経営コンサルタントとして活動を始め、小売業で培った実践的なマーケティングと、目標を達成するために従業員を育ててきた社長としての育成方法で、経営者の目線に立ったコンサルティングを行う。成果を出すためのマーケティング理論をわかりやすく、基礎力を高めるように伝えている。業種業界規模に関わりなく、現場の人材を育成することで社長が社長業に専念できることをモットーとしている。中小企業診断士

お申込み・お問合せ

(公財)東大阪市産業創造勤労者支援機構

下記の参加申込みにご記入の上、メールまたはFAXで申し込んで下さい。

TEL : 06 - 4309 - 2301 FAX : 06 - 4309 - 2303

E-mail : seminar@hispa.biz-web.jp

事業所名／所属			
所在地			
役職／名前			
TEL		FAX	
E-mail			