

営業力強化セミナー

～強い営業部隊をつくるために～ 2日間

営業と販売には違いがあると言われています。販売であれば、意欲と粘りがあればよいかもしれません。営業では、成り行きではなく、顧客の要望を聞き取り、方針に基づく戦略が必要になります。

今回のセミナーは2日間で、明日からすぐに使える営業活動管理の方法と仕組みつくりを伝授します。自らの研鑽、あるいは部下の育成のために、ぜひご参加ください。



- ⌚ 日 時 11月11日(金)・15日(火)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 森田マーケティングセンター
所長 森田米治 氏 中小企業診断士
- ⌚ 参加費 無 料
- ⌚ 定 員 30名(申込先着順)
- ⌚ 概 要

1日目 ■営業の本質と販売計画管理

- ① 「販売」と「営業」はどう違うのか
- ② これからの営業はマーケティング営業
- ③ 販売計画はどう立てるか
- ④ 営業部門のコストダウンと訪問計画の立て方

2日目 ■顧客に伝わる効果的な商談活動

- ① 営業日報の効果的活用
- ② 営業トークの基本
- ③ 顧客タイプ別営業トーク

～講師紹介～

森田マーケティングセンター

所長 森田米治 氏

同志社大学卒業後サンスター㈱に23年間勤務。その間営業マネージャーとして人財育成、現場QC活動等に従事。その後経営コンサルタントとして独立。事業計画策定支援、製造業自立化支援、人事賃金制度など幅広い分野で活躍。

著書に「戦略診断ポイント講座」がある。

中小企業診断士

経営革新等認定支援機関（経済産業省承認）

⌚⌚⌚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			