

成果を出す営業会議

～その会議、時間とお金が無駄になっていませんか？～

たとえば営業 5 人と幹部クラスの人材が集まって、2 時間の営業会議をする場合、人件費に換算すると、いくらになるでしょうか？その時間を商談にあてた方が、売上げにつながる可能性はありませんか？一方で、クライアントの状況を共有し、進捗管理する場が必要なのも事実です。だからこそ営業会議は、必要なことだけに絞って、短時間で、効率良く『意思決定する場』として開催することが重要です。会議の変化は、経営者にも、現場の社員にも、有意義なものとなるはず。このセミナーでは、成果につなげるために有効な営業会議の進め方を学びます。

「最近の会議、なんとなくモヤモヤする…」という方、ぜひご参加ください。

- ◆自社の会議のセルフチェック
- ◆うまくいかない会議の共通点
- ◆会議を成果につなげるためのノウハウ

日 時 **9月27日(木)** 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 そだてる 取締役 田邊 佑介 氏

参加費 無 料

定 員 30名(申込先着順)

～講師プロフィール～



株式会社そだてる 取締役 中小企業診断士

1976年、フランス・パリに生まれる。1999年、早稲田大学卒業。

ソフトウェア開発者として、論理的な思考を身につける。また、中小企業の経営革新に携わり、現場から改革する経営を学ぶ。その経験を活かして経営コンサルタントとして独立。営業未経験ながら、支援先の営業支援を重ねるうちに、営業専門のコンサルタントに転身。Z型営業スタイルへ変革していくコンサルティングスタイルを確立。ウェブマーケティングを得意とし、ワールドカフェ等の組織活性化手法にも精通。

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			