

売るときにがんばるか、売る前に努力しておくか？ 経営者のための営業力強化セミナー

～日本電産が実行している営業部門の秘訣とは？？～

売れる営業マンほど、売る時にがんばってしまう傾向があります。

しかし、情報化社会でWEBが浸透してきた時代には、1人の営業マンが売る時に頑張っているのではなく、組織・チームで売る前に努力して売る方が圧倒的にラクなのです…。

そんな営業の売り方の変化に気づいていない経営者が非常に多いという危機感を持っています。

特に社長がトップ営業をやっている企業にこの傾向は多くみられます。社長がトップ営業だけで売上げを増加させていくのにはどうしても限界があります。営業部長クラスが育てず営業部として機能しておらず、御用聞き営業を脱せない会社が非常に多く、組織営業が展開できていません。

そこで、このセミナーでは、営業で悩む企業経営者・営業責任者にとっての重要な課題である『営業力強化』をどのような視点で展開すべきかについて解説します。さらに、自社の営業戦略をどのように展開していけばよいのか、営業マンと営業管理職の育成方法の違いなど、『主導権をもった営業スタイル』構築の第一歩をぜひ踏み出してみてください。

日本経営教育研究所 経営コンサルタント **東 忠男** (あずま・ただお)

1975年神奈川県横浜市生まれ。'97年法政大学経済学部を卒業後、日本電産(株)に入社。日本電産にて一貫して営業に従事した『営業の専門家』。'01年より日本電産初の中国の営業拠点開設の為に中国・上海に赴任し、5年間で売上げを60倍以上に伸ばす。帰国後、当時最年少のグループ責任者としてファン事業の建て直しを図り、PS3用モータ受注など初年度130%増の売上げを記録。

日本電産退社後、『営業マンは断ることを覚えない!』で有名な石原明の会社である日本経営教育研究所に入社。日本電産のPUSH型営業と石原流のPULL型営業を学び、現在はさまざまな業種・業界のクライアントを20社以上もつ、マーケティング・営業が得意分野の経営コンサルタント。



日時 平成23年1月22日(土) 13:30～16:30

参加料 3,675円 (但し初回のみ無料) **定員** 30名 先着順とさせていただきます。

場所 鈴鹿メディアパーク **Suzuka Voice Hall** **お申込み** 下記事項をご記入の上ご返信ください。追ってご連絡させていただきます。

お問合せ **みえ企業成長塾事務局** 鈴鹿市白子町2926 パレンティーアオフィス101
(社会保険労務士法人 ナデック) TEL 059-388-3608 <http://www.nudec.jp>

FAX 送信先 059-388-3616 社会保険労務士法人 ナデック 宛

貴社名			
住所			
参加者①		参加者②	
TEL		FAX	
E-mail			

※このFAXは公開された企業情報を元にお送りしています。今後はこのような案内がご不要の方は、大変お手数ですが、下記欄にFAX番号をご記入の上、この用紙をFAXにてご返信お願いいたします。□FAX不要→削除FAX番号をご記入ください。()