

無料
講座

小さな会社こそ 営業はチームだ！

～経営者が知るべき、売れるための営業戦略と組織マネジメント～

「営業戦略は作っているが、機能していない」「トップセールスに売り上げを頼らざるを得ない」「営業活動をしていても、数字が上がらない」…中小企業にとって、営業に対する悩みは尽きません。本セミナーは「経営者が立てた営業戦略が機能しない理由は組織にある」ことからスタートし、営業戦略の策定や、営業の側面からみた組織マネジメントについて解説します。

- 日 時 2018年7月5日(木)14:00～16:30(受付開始 13:30～)
- 会 場 東京都城南地域中小企業振興センター(大田区産業プラザPio)
2階 東京都研修室
- 定 員 先着80名
- 参加費 無料
- 講 師

株式会社FYSコンサルティング
中小企業診断士

高橋 光久 氏

キャノンマーケティングジャパン(株)にてコンサルティング事業を立ち上げ、取引先販売店に対する営業コンサルティングに14年間従事。営業戦略、営業力強化、営業マネジメントなどのコンサルティング、および営業研修・教育研修などで、50社以上の中小企業経営者と500名以上の営業に対し営業戦略策定、営業組織変革を実施し、売上向上に寄与。独立後、ビジョン構築から戦略立案、マネジメント、実行を一貫して支援。営業力を向上させるための「傾聴力」や「質問力」、「仮説力」、「営業戦略立案」、「組織マネジメント」に関するセミナー実績多数。



■ 主な内容 (予定)

- ・ 営業戦略を導き出す、顧客分析の手法
- ・ お客様から自社を選んでもらうための「差別化戦略」
- ・ 「逆算から考える」営業行動目標設定の手法
- ・ 経営者に必要な営業マネジメント 他

会場案内図：

交通のご案内

JR線・東急線
「蒲田」駅から徒歩13分

京急線
「京急蒲田」駅から徒歩5分



問い合わせ先：公益財団法人 東京都中小企業振興公社 城南支社

〒144-0035 東京都大田区南蒲田1-20-20

TEL 03-3733-6284 FAX 03-3735-3758

申込方法：WEBの申込フォームまたはFAXにてお申込みください

WEB申込 <http://www.tokyo-kosha.or.jp/> → 「公社情報」 → 「研修・セミナー一覧」

FAX申込 必要事項をご記入の上、切り取らずにA4サイズのまま送信してください。
送信先：**03-3735-3758**

送信日：平成 年 月 日

フリガナ 企業名			
所在地	〒		
業 種		E-mail	
T E L		F A X	
資本金		従業員数	
フリガナ 参加者氏名		フリガナ 参加者氏名	
フリガナ 参加者氏名		フリガナ 参加者氏名	

～参加者情報のお取り扱いについて～

個人情報「個人情報の保護に関する要綱」に基づき管理しています。当要綱は、公社ホームページ
(<http://www.tokyo-kosha.or.jp>) で閲覧及びダウンロードすることができますので併せてご参照ください。