

「中小企業のための『全員営業』の勧め」



「従来の営業手法が通用しなくなってきた」「営業マンの個人的なスキルに頼らず、会社の組織として売上目標を達成できる体制にしたい」など、経営者の営業に関する悩みはつきません。

近年、採用が厳しい状況において、営業パーソンを増やすことは容易ではありません。本セミナーでは、これまで数百社の中堅・中小企業の業績改善に係わってきた辻氏より、人を増やさずに売上を着実に伸ばす『全員営業』の手法について、具体例を交えてお話していただきます。経営者・経営幹部をはじめ皆様のご参加をお待ちしております。

記

【日 時】2019年2月19日(火)15:00～17:00(受付開始14:30)

【講 師】辻 伸一(つじ しんいち)氏

辻経営有限会社代表取締役 経営コンサルタント

【プロフィール】

1967年徳島県生まれ。同志社大学卒業後、三井銀行(現三井住友銀行)を経て、旅行会社のHIS(エイチ・アイ・エス)へ。法人営業部の設立に参画し、異業種からの未経験者でも、短期間で立ち上がり、新規契約を獲れる営業手法を生み出し、1年で成長軌道に乗せるなど、2千人中、西日本No.1の営業実績を上げ活躍。コンサルティング会社を経て独立後は、そのノウハウに磨きをかけ、独自の「全員営業コンサルティング®」を開発。著書：『中小企業のための全員営業のやり方』(総合法令出版)

【セミナー内容】

- この瞬間も会社に眠っている売上を発掘する方法
 - ・会社で、手付かずのまま眠っている3種類の潜在的な営業力
 - ・世間一般で言われている間違いだらけの営業戦略
 - ・会社と現場がみるみる変わる「全員営業」5つの奥義
- 人を増やさず、商品も変えず、売上を伸ばす勝利の方程式
 - ・営業力を成功率100%で、好転させる営業方程式
 - ・社員が自らヤル気を出す！会社とお客様との正しい付き合い方とは？
 - ・日本の歴史上500年間一度も変わっていない営業強化の鉄則とは？
- 人や偶然に頼らず、社長の指示を守る会社になる秘訣
 - ・社員教育だけでは、現場が変わらない3大理由と処方箋
 - ・すべての社員の動きを同時に変える仕組み作りの要諦
 - ・1年で年商30%～200%増！「全員営業」の成功事例

【会 場】投資育成ビル8階ホール(渋谷区渋谷3-29-22)

・JR渋谷駅の埼京線ホームから新南口改札を出て、右へ2軒目のビル

・地図 <http://www.sbic.co.jp/main/company/access.html>

【受講料】無料

【問合せ】東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永

TEL03-3499-0755 / FAX03-3499-0819

【申込み〆切り】**2月18日(月)** までに、ホームページ

http://www.sbic.co.jp/main/fronts/seminar_list からお申込みいただくか、以下の受講申込書にある必要項目をEメール:gyoshi-seminar@sbic.co.jp へお送りください。なお、本受講申込書のFAXによるお申込みもできます。

【受講票】本セミナーは、**受講票等はございません**。当日1階にて受付願います。

なお、受付開始時刻は、セミナー開始時刻の30分前からです。

以 上

受 講 申 込 書

東京中小企業投資育成(株) ビジネスサポート部 須永 行

F A X : 0 3 - 3 4 9 9 - 0 8 1 9 Eメール : gyoshi-seminar@sbic.co.jp

2月19日(火) 開催

「中小企業のための『全員営業』の勧め」

◆ 貴 社 名

◆ 貴社業種

◆ お役職／部署／お名前 (複数参加可)

◆ TEL／FAX

◆ E-mail

◆ 弊社からの投資について(どちらかに○をお書き込み下さい。)

既投資先企業()

未投資先企業()

情報の取り扱いについて

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。