

全員営業の実践その1 会社に眠る3つの営業力の「発掘」

- 会社に埋まっている“億単位の宝箱”とは
- 人を増やさず営業力を最大限引き出す「全員営業」の手順
- 経営者も営業部長も気づいてない3つの潜在営業力
- わが社に眠る潜在営業力の発掘法(シミュレーション付)
- あなたの会社は現有戦力のまま、売上「〇〇億円」上がる?!

【全員営業の成功事例】

会社に眠る潜在営業力の「発掘」

機械製造	95億	→	159億
精密部品	12億	→	16億
食品製造	9億	→	12億 …

全員営業の実践その2 最短7日で営業戦力化する「転換」

- 営業の新しい施策の導入に失敗する最大原因
- 営業現場の負担を増やさない唯一の営業強化戦略とは
- 最短7日で営業現場を強化する秘訣と処方箋
- 【部門別】他部門に眠る営業力の種類と営業力への転換法
- 最短7日で他部門を営業戦力化する秘訣と処方箋

【全員営業の成功事例】

他部門の営業戦力化の「転換」

専門商社	365億	→	461億
販売卸	42億	→	58億
サービス	4億	→	6億 …

全員営業の実践その3 人や偶然に頼らない強化の「仕組み」

- 全業種の営業に共通する「大口受注」と「新規受注」の課題とは
 - 営業強化の順番が違うだけで、売上は上がらなくなる
 - 人や偶然に頼らず、営業部門の動きを変える「3つの武器」
 - 営業組織の9時~18時生産性を1時間単位で高める方策
 - 他部門を活用し、人件費と残業が要らない営業マンを生み出せ
- 特別特典 「自己資金0円で営業徹底強化する方法」説明会(希望者のみ:17:00~)

【全員営業の成功事例】

人や偶然に頼らない「仕組み」

建設不動産	38億	→	85億
機械設備	16億	→	37億
ITソフトウェア	7億	→	10億 …

以上、全員営業の詳細な内容と、その効果を実際の成功事例を交えながら、わかりやすく説明、体感していただきます。

【セミナー参加者の感想】

『自分の会社のことかと思う事例が多かった。身につまされるとともに、明日からやれることが見えた』40代 経営者

『営業の実務を、これだけわかりやすく伝えてくれたセミナーは初めて、売上アップのヒントが満載だった』40代 経営者

『営業の新しい施策が長続きしない理由と処方箋には目を見張るものがあった』40代 経営者

『会社の営業の仕組みは、かなり出来てきたと思っていたが、まだまだ成長できることに気付かされた』50代 経営者

『売上が上がることで、売上を伸ばし続けることの違いが判った。もう10年早く知りたかった』60代 経営者

日時 / **第22回** 2018年10月16日(火)
119 13:30~17:00(開場13:15)

会場 / 東京国際フォーラム G棟会議室

東京都千代田区丸の内3-5-1 TEL:03-5221-9000

費用 / 35,000円 (テキスト・資料、消費税等含む)
※2名以上、1名につき25,000円(同上)

※完全返金保証制 (セミナーを受講し内容にご満足頂けなかった際は、全額100%返金を保証いたします)

定員 / 8名限定



申
込
書

会社名				業種			
TEL				FAX			
E-mail							
ご氏名		お役職		ご氏名		お役職	