

第28回

事例とコンサルティング技術紹介セミナー

今だからこそセミナー

主催：株式会社 ジェムコ 日本経営

営業の“自信と意欲”を取り戻そう！

9月17日(金) 15:00~17:00
(14:30 受付開始)

場所：大阪駅前第3ビル 17F 大阪桐杏学園貸教室・貸会議室

聴講無料

ぜひ、ご参加ください

事前の申込が必要です

これだ!!!

経営幹部・営業管理職 必聴のセミナー
営業の“自信と意欲”を取り戻そう!

講師

コンサルティング事業部
理事 経営コンサルタント
鶴藤 孝



“経営幹部・営業管理職に今の”売れない時代”に良き手を打つヒントをもたらします。現状の営業の苦戦は短期的に解消するとはいえないと解釈すべきだと思います。“売れない時代”の今こそ真剣に「営業革新」に経営の重要課題として取り組むことで、他の事業部(部門)との連携・調和が取れます。そこで失われつつある営業の自信と意欲を取り戻す施策について講演します。

今こそ営業の“自信と意欲”を取り戻そう！ セミナー概要

【講師】 コンサルティング事業部
理事 経営コンサルタント 鶴藤 孝
社団法人全日本能率連盟 マスター・マネジメント・コンサルタント



職務経歴
某大手メーカーに於いて、営業マン、営業管理者として、営業活動を展開し、本社営業本部にて、営業戦略、営業方針策定を中心に全社目標管理、戦術展開のコーディネイト役を果たし、経営企画室、社長秘書を歴任して、経営ビジョンの策定、中長期経営計画策定を始め、社内営業管理者・営業マンの教育指導から、部門間の調停等に従事した。その後、株式会社ジェムコ日本経営に入社、専門コンサルタントとして国内・海外を問わず豊富な経験積み重ね、現在に至る。

専門分野
経営ビジョン、経営戦略、中長期経営計画策定 / マーケティング戦略、戦術展開 / 売れる仕組みづくりから売りの完結までの実践指導 / セールスマン、営業管理者の研修 / 職務分掌規定、業績評価制度等の改訂 / 小売店運営効率化のためのマニュアルづくり / 特に「提案営業」の仕組みづくりから実践指導・成果づくりについては、独自のソフトを開発し、マルチメディア時代をリードする為の提案 営業のパソコン・システム化を実現し、業界の主導的立場にある。

【セミナーの対象】 製造業の営業部門、経営幹部、営業管理職

【セミナーの背景・概要】

- ◇“経営幹部・営業管理職に今の”売れない時代”に良き手を打つヒントをもたらす。現状の営業の苦戦は短期的に解消するとはいえないと解釈すべきだと思います。
- ◇“売れない時代”の今こそ真剣に『営業革新』に経営の重要課題として取り組むことで、他の事業部（部門）との連携・調和が取れます。
- ◇そこで失われつつある営業の自信と意欲を取り戻すために
 - 1.原点に帰って営業の本質を見直す。
 - 2.顧客視点に立った営業の行動体系を強化する。
 - 3.オリジナリティーを追求して自社独自の営業モデルを再構築する。
 これらが必要であると考えられます。

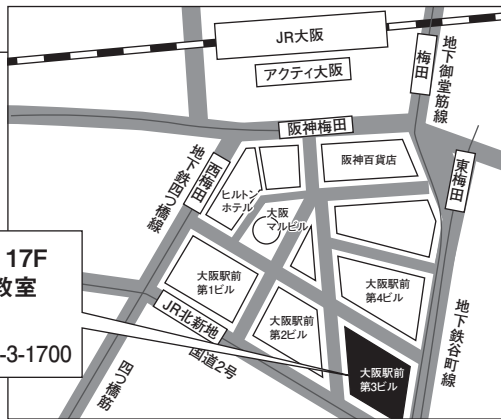
【セミナーの目的】

- 関係各社の営業部門が環境不透明下で苦戦強いられておられる企業が多い中で、原点に帰って営業部門の実践状況をリセットして競争力をつける。
- 営業革新を概念論・精神論に終えることなく、各社が自社独自のものさしを持ち実践的な変革に挑戦する。

【カリキュラム】

- 第1部 我が社の営業をどう変えたら良いの？
個別テーマ
(1) 営業の本質（顧客視点／目的商談）
(2) 営業の魅力（ソリューションスタイル／お役立ち商談）
(3) 提案の効用（攻めの営業モデル／仮説・検証の商談スタイル）
- 第2部 『営業に与える武器（道具）のあり方』（考え方と事例紹介）
(1) 営業ノウハウのナレッジ化（知恵武装）
(2) 戦略的営業モデル（行動武装）
(3) 組織的連携推進（情報武装）
- 第3部 『コンサルタントの現場から見えること』
(1) 個別に抱えておられる悩み・不安
(2) 他部門との連携を更に強化させたいという想い
(3) 情報活用（共有）を推進させることへの相乗効果の期待
(4) 現在活用しているモデル・仕組みなどの整合への懸念

会場



大阪駅前第3ビル 17F
大阪桐杏学園貸教室
貸会議室
大阪市北区梅田1-1-3-1700

アクセス

- JR東海道線「大阪駅」中央出口より12分、東出口より10分
- JR東西線「北新地駅」11-41出口より出て3分
- 地下鉄御堂筋線「梅田駅」より5分
- 地下鉄谷町線「東梅田駅」9番出口より5分
- 阪神「梅田駅」D-28出口より5分

今だからこそセミナー 申込書

FAX : 06-6344-3877

聴講者数に定員がございます。お申込順、定員になり次第締め切らせていただきます。お早めにお申し込み下さい。尚、聴講券はFAXにて送信させていただきます。

第28回 今こそ営業の“自信と意欲”を取り戻そう！

9月17日(金)
15:00~17:00

申込締切
9月13日(月)

今だからこそセミナー 運営事務局宛

申込日 年 月 日

受講者	企業・団体名(ふりがな)		業種
	住所 〒		
	部署 / 役職		氏名
	電話	FAX	E-mail
	部署 / 役職		氏名
	電話	FAX	E-mail
部署 / 役職		氏名	
電話	FAX	E-mail	

今回のセミナー概要を参照いただき、特に聴講したい内容があればご記入ください。

セミナー終了後、個別相談を希望しますか? に入れて下さい。 希望する 希望しない

<個人情報の取り扱いについて>

ご記入いただいた個人情報については、(株)ジェムコ日本経営が責任を持って管理し、第三者へ開示することはありません。あらかじめ同意いただいた方に対して、申し込いただいたサービスの提供のために使用する他に、主催する各種セミナー、アンケートのご案内などをアンケート調査票やメールマガジン、ダイレクトメールなどをご案内することがあります。ご案内を希望されない場合はにチェックマークをご記入ください。 同意しない

お問合せ先	今だからこそセミナー 運営事務局 〒530-0001 大阪市北区梅田1-1-3-2600 大阪駅前第3ビル26F (株)ジェムコ日本経営 関西支社 TEL:06-6344-0516 (受付時間/月~金 10:00~17:00) FAX:06-6344-3877 E-mail:seminar@jemco.co.jp <input type="button" value="Web"/>
-------	---