

たった2つの戦術で営業力アップ！！ 若手の営業マンをトップセールスに育てませんか？



◆◆◆ セミナー内容 ◆◆◆

① 営業組織のよくある問題点

- 訪問回数の誤解
- 物売りの限界
- 業界特性に縛られすぎるな
- ルートセールスの特性



② ターゲット選定

- ABC分析は潜在売上で
- 9象限のセグメントで狙いを選択
- 御社の場合はどのターゲット群？

③ 営業力アップの為の2つの戦術

- こんな提案は受注率が低い
- 誰もやらないソリューション提案のコツ
- 新規開拓と休眠顧客掘り起こしに効果を発揮する戦術
- 成功事例紹介

④ 営業組織への徹底・定着・習慣化の方法

- 会議を無駄にせずマネジメント効果をあげるポイント

◆◆◆ 講師紹介 ◆◆◆

林 丈司 (はやし じょうじ)
セールスラボラトリー代表

羽毛布団の営業マンを経験後、大手経営コンサルティング会社にて管理職指導、営業マン指導を中心に、人事制度づくりや教育研修、組織開発を行う。

その後、指導先だったゼネコンに転職し、ダントツの成績をあげ新規営業所を立ち上げた後、コンサルタントとして活躍。2006年に独立。

豊富な事例、実践的な営業研修は常に高い評価を得ている。

【執筆】

「いつも目標達成している人の営業術」
「週刊ダイヤモンド」2011年5月号メイン記事
「ダイヤモンドセールスマネジャー」等



【林講師の主な指導・研修実績】

アートネイチャー、ヒト・コミュニケーションズ、テルモ、日本政策金融公庫、大塚商会、オリエンタルランド
松竹、ホンダカーディーラー11社、三井住友海上火災保険、日清製粉、パナホーム、シスコシステムズ、カーメイト
プリマハム、東武百貨店、日東紡、森ビル、ヤマトシステム開発、京セラミタジャパン、フジッコ、ガリバー
日立プラントシステムエンジニアリング、日立メディコ、三井生命保険、ソフトブレン、SMBCコンサルティング 他

◆◆◆ 開催要項 ◆◆◆

[日 時] 平成29年3月8日(水) 13:30~15:30
[場 所] かでる2・7 540号室 (札幌市中央区北2条西7丁目)
[参加費] 2,000円 [定 員] 30名

セミナー参加のお申込みは FAX：011-200-0763

※お申込み方法・・・以下をご記入の上、FAXでご送信下さい。

貴社名	所属/役職	
住所		
氏名	Email	
TEL	FAX	