

モヤモヤを スッキリに 商品が良くても売れません。スーパーセールスマンはいない。普通の従業員で 売れる仕組みを作る「**営業戦略**」セミナー

会社の業績は、商品3分に売り7分で決まります！

全体の市場が縮小していく中で、自社の売上を伸ばしていくには、新しい市場を創造するか、同業他社の顧客を開拓していくしかありません。全体の市場が成長しているうちは、大手のマネでもよかったのですが、市場の縮小下では、「**営業戦略**」の優劣で将来が決まってしまう。商品3分に売り7分といわれるように、商品が良くても業績は良くなりません。他社より秀たる販売網を構築する事。モヤモヤをスッキリに。

東京の「営業戦略」セミナー受講者の声

(課題) 営業の仕組みづくりができていないため、売上や利益がなかなか

安定しない。(セミナーを終えて)ABC分析や依存度等による客層の選択が特に重要であると気づきました。チェックリスト作成に着手しようと思いました。自分の気づきと違う考えが、他の参加された方の意見を聞いて発見できた。(東京都 Y氏)

(課題) 属人的ではなく、組織的な営業部門を作る事。(セミナーを終えて)とても良かったと思います。具体的な事例が多く、またすぐに応用できそうなアイデアをたくさん聞くことができました。(東京都 T氏)

(課題) 営業の戦略について理解したかった。(セミナーを終えて)営業戦略のアイデアがつかめました。ありがとうございました。(東京都 K氏)

8月9日(火)3時間40分 13:15 ~ 16:55 大阪市中央公会堂

地下鉄御堂筋線「淀屋橋」駅下車徒歩約5分

受講料:12,000円(税込) テキスト付 限定15名

講師 五十嵐 勉

「町コン」 中小企業戦略コンサルタント

時間	主な内容
第1講座 13:15 ~ 14:50	<ul style="list-style-type: none"> ・営業の基本原則 自社の経営形態の種類を知ることからはじめる ・強い会社の営業戦略 強い会社が採用する営業戦略とは？ 中小企業が間違っている営業戦略とは？ ・顧客の数と市場占有率 顧客が分散している業態と集中している業態では・・・ ABC分析の活用
休憩	
第2講座 15:00 ~ 16:55	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業(弱者)の営業戦略 競争条件が不利な中小企業の戦略とは？ ・販売ルートの作り方 中小企業は接近戦で勝負する 中小企業は末端刺激型で勝負する ・中小企業(弱者)の広告戦略 顧客の心理を知る はじめは、売らずに顧客情報を集める

東京の下町から元気を発信！を信条に、下町を活動範囲としている社員100人以下の経営者への経営戦略のコンサルティングをしている。東京商工会議所、船井総合研究所等講演多数。難しいことをわかり易く話すと定評。

「経営者の悩み、59分で解決します！」という町医者のコンサルタント、通称「町コン」。「町コン」は日本で五十嵐ただ一人。

「**会社は潰れるようにできている**」～小さな会社はランチェスター法則で勝ち抜きなさい～(中経出版:1575円)より好評発売中
お求めは、アマゾンで



本セミナーは講師の一方通行的な講演ではありません。受講者の方にも意見を言ってもらおうディスカッション(参加型)形式のセミナーです。語り合いますので、異業種から刺激やヒントが得られ、経営に活かされます。参加人数を15名までとしますので、今すぐFAXにてお申込みください。

お申込はFAXで。「セミナー参加申込書」 お申込された方は、詳細な内容と会場の地図をお送りします。

ご住所	〒		業種・業界
会社名	従業員数	人	業
TEL	FAX		

問合せ先 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5 URL:<http://www.igarashireport.com>
(株)五十嵐コンサルティングオフィス「町コン」(中小企業戦略コンサルタント) 五十嵐 勉



FAX03-3659-7077

03-3659-7703