

モヤモヤを スッキリに 商品が良くても売れません。売上の頭打ちを解決！
営業の仕組みを作る「**営業戦略**」セミナー

■ 営業対策に関する課題を解決します！

- ・将来の売上、会社の行く末が不安。 ・エンドユーザーに対する営業方法を構築したい。
- ・営業の仕組み作りが出来ていないため、売上、利益がなかなか安定しない。
- ・既存の営業ルートが下火になり、新たな営業ルートを開拓したい。 ・組織的な営業部隊を構築したい。

前回「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なかった。(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)

1月17日(火)3時間40分 13:15 ~ 16:55 カメラアプラザ

受講料:12,000円(税込) テキスト付 限定10名

JR総武線「亀戸」駅下車徒歩約2分

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	・ 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まる ・ 強い会社の営業戦略 強い会社が採用する営業戦略とは？ 中小企業が間違う営業戦略とは？ ・ 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	・ 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 ・ 営業の陣組 5つの営業方法とは？ 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！」という町医者のなコンサルタント、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



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、経営に活かれます。参加人数を10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	〒		従業員数	人	業種・業界
会社名			社長・参加者		
TEL			FAX		