

潜在力を顕在化する！

参加無料

奇跡の営業部

軌跡が「見える」組織の作り方

- ☑ 内向きで不満ばかりの社員の意識を、お客様とライバルに向けさせたい
- ☑ 何となくの目標ではなく、具体的な行動目標に落とし込み社員を動かしたい
- ☑ とにかく、「今年こそは」何としてでも売り上げを伸ばしたい

営業力強化はどの会社にとっても最重要の経営課題です。

社長、営業部長の職人技頼りではなく、組織で売り上げを上げるためには、

社員一人一人に当事者意識を持たせ、やり切るための「癖付け」を行わなければなりません。

精神論ではなく、目標と現状の差異の「見える化」、進捗状況の「見える化」の仕組みを導入することにより社員一人一人が何をなすべきかを自ら考えるようになります。また、目標と実績の売上の軌跡を辿ることにより奇跡の営業部を作ることが可能となります。当セミナーは具体的な事例を交えて分かりやすいと各商工会議所、団体などで好評を博しております。 ※なお、DVD版もご用意しております。



講演内容	1. なぜ、目標は達成されないのか 2. 見えると分かる現状分析 3. 計画は2つに分けて考える 4. アクションプランは期限と逆算 5. コミュニケーションのタイプ 6. 人材育成は進捗確認の現場で	講師略歴	1991 年北海学園大学卒業。コピー機の飛び込み営業、(株)近江兄弟社で営業、社長室を経て、2006 年に独立。事業再生コンサルティング会社の経営に参画。2010 年より (社) 日本専門家協会代表理事就任。東京都中小企業再生支援協議会専門家。日本一諦めの悪いコンサルタントと称される。商工会議所セミナー登壇実績多数。著書に「いつも目標達成している人の『人の心を動かす』NLP 会話術」江戸川区小松川在住
開催要項他	◆ 日 時 平成26年2月7日(金) 14時00分～16時00分(開場13時45分) ◆ 会 場 タワーホール船堀3階『303会議室』江戸川区船堀4-1-1(都営新宿線『船堀駅』北口) ◆ 講 師 作戦会議合同会社 代表 内海 透 ◆ 定 員 30名(定員に達しましたら締切りとさせていただきます) ◆ 参加費 無料		

FAX: 03-6737-1286 作戦会議合同会社 行 『(12/3)新規開拓実践塾』申込書

ご希望に○印をお付け下さい。	セミナー受講	・セミナーDVD	・無料経営相談(1時間)
貴社名		電話番号	
参加者名		E-mail	