

営業力強化研修②

申込番号
3-2

「売れる営業チーム作り・販売計画」

以下の課題をお持ちの方に最適な研修です

- ◆ 営業担当スキルのばらつきが大きく、そのまま営業成績に表れている
- ◆ 結果のみの管理により、営業担当者のモチベーションが上がりにくい
- ◆ 見込み先の管理を徹底し、効果的な訪問活動へ改善したい

【日時】 8/3(火) 9:30-16:30

【会場】 秋田商工会議所 7階 ホール80

【対象】 営業部門管理者等

【定員】 30名

【受講料】 会員 6,300円(税込) 一般 7,350円(税込)

【内容】

1. 営業管理者の役割を認識する
2. 実践できる計画づくり
3. 営業を各プロセスで管理・チェックする
4. 営業管理者としての部下育成スキル
5. 各プロセスで評価し、改善する
6. 「明日からすぐやること」を決める

【研修のねらい】

- プロセスごとの課題を明確にし、組織として改善する上でのポイントを習得する
- 営業管理者として求められる「目標達成管理」と「プロセスのチェック」を理解する

【講師】

にしむら まさひろ
(株)インソース 西村 昌裕氏

専門分野 営業戦略策定、マーケティング
商品企画 等

研修申込方法

当所経営支援課にて下記申込書をFAXまたはEメール、郵送でご送付いただくか、当所ホームページからお申込みください。受付後、受講受付通知および受講料請求書を送付いたします。

<お問合せ・送付先>

秋田商工会議所 経営支援課

TEL 018(866)6677 FAX 018(862)2101

Eメール school@akitacci.or.jp

ホームページ <http://www.akitacci.or.jp/school/>

年間開講予定は、ホームページに掲載いたしております。 <http://www.akitacci.or.jp/school/>

営業力強化研修② 「売れる営業チーム作り・販売計画」 受講申込書

1社より複数名のお申込みも可能です。記入欄が足りない場合はコピーしてお申込みください。【FAX送付先:862-2101】

企業名		業種		従業員数	
受講者名①		役職		経験年数	
受講者名②		役職		経験年数	
受講者名③		役職		経験年数	
電話		FAX		ご担当者	
住所	〒 -				

ご記入いただいた情報は、商工会議所からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、研修参加状況の分析のために利用することがあります。