

マネージャーのための

営業戦略セミナー

～マネージャーが作る売れる営業チーム!～

良い商品・サービス
なのに売れない。

部下の営業成績が
伸びない…。

フレームワーク等を用いた戦略的営業手法を取り入れることで、営業効率を向上することができます。

このセミナーでは営業戦略の立て方から営業プロセスの構築など営業戦略策定に必要なポイントについて、ワークショップを交えながら学ぶことができます。



開催日時 平成30年**9月19日**(水)
9:30～16:30

対象 中小企業の経営者・営業マネージャー・
営業担当者等

会場 名古屋市中小企業振興会館
4階 第7会議室(裏面案内図参照)

定員 70名(先着順)

受講料 1名 2,000円(当日受付にてお支払いください)

※本セミナーは事業者向けですので、経営コンサルタントの方のお申し込みはご遠慮ください。

【申込方法】裏面の申込用紙に必要事項をご記入の上、**9月12日(水)**までにFAXまたはWebでお申込みください。

※当セミナーは先着順の受付ですので、申込期限前に満員となる場合があります。

セミナープログラム

1. 営業戦略の立て方

- ・商品特性に応じた営業戦略
～商品が変われば売り方も変わる～
- ・ターゲット顧客の設定
～売れる顧客の見つけ方～

2. 営業戦術の立て方

- ・営業プロセスの標準化と管理
～なぜ売れたかを考える～
- ・営業現場への落とし込み方
～部下を売れる営業担当にするために～



講師紹介

中小企業診断士 **山田 桂市 氏**

大手英会話学校において新規校開校や新人研修を担当。平成19年、マーケティング・クエストを設立し、中小企業診断士として独立。経営戦略、マーケティング戦略、事業計画の立案やテレアポによる新規開拓、法人営業プロセスの構築などのコンサルタントとして定評がある。あいち産業振興機構創業コーディネーターとしても活躍中。

主催：名古屋市