

営業が苦手な社長や2代目也大歓迎！！

社長のための販売計画策定セミナー

●社長の営業力・判断力が会社の将来を決める

経営トップの最大の仕事は、お客様の声を知り、顧客ニーズに基づく事業計画・販売計画を定めることです。しかし、営業に苦手意識のある社長や2代目は、お客様の本当の声を掴むことができず、事業の変革が遅れ、業績を悪化させることが少なくありません。

本セミナーでは、社長や2代目が実践すべき営業活動のポイントを分かりやすく解説し、会社の将来を決める事業計画、販売計画の骨子を策定します。

●入門編 カリキュラム

- 1) 何故、トップ営業が必要か？
- 2) 顧客訪問でお客様を知る
- 3) クレームは最大の味方
- 4) 商品を買らないトップ営業
- 5) 口下手こそ、最高の営業マン

●実践編 カリキュラム

- 1) 社長だからできること
- 2) ニッチを攻める戦略
- 3) 自社の事業領域を決める
- 4) 捨てるリスクと経営判断
- 5) 営業活動の評価指標

●講師 内藤 敏 氏

「会社は社長で決まる」を信条に中小企業の経営改善を支援するコンサルタント。愛読書は一倉定氏の「社長の販売学」と「経営の心得」。

●こんなお悩みをお持ちの方に受講をお勧めします

- ・売上や業績が低迷しているが、新しい商品やサービスのアイデアが出ない。
- ・営業に苦手意識のある社長や2代目。話下手で営業トークに自信がない。
- ・事業の将来像を模索している。将来ビジョンを明確にするための事業計画を立てたい。
- ・営業組織や営業活動を評価するための指標を作りたい。

入門編：平成30年10月29日（月）

実践編：平成30年12月17日（月）

入門編、実践編とも
午後6時～9時の開催

ところ：姫路市商工会香寺支所

定員：30名（申込順、定員になり次第締切）

受講無料

販売計画策定セミナー 参加申込書 姫路市商工会 FAX：079-336-1130

事業所名		所在地	〒
参加者名		役職等	
T E L		参加区分	<input type="checkbox"/> 入門編・実践編の両方に参加 <input type="checkbox"/> 入門編のみ参加 <input type="checkbox"/> 実践編のみ参加

ご記入いただいた個人情報は、セミナー開催にのみ使用します。