

2016 年 8 月 25 日

㈱ACWパートナーズ & ㈱プロジェクトプロデュース コラボレーションセミナー  
『営業改革の組み立て方と始め方』

㈱ACWパートナーズ(東京都千代田区、代表 大國 仁、電話 03-5219-1443、<http://acwp.jp>)は、2016 年 9 月 20 日(火)に営業改革を成功させるための実践的なセミナーを開催します。本セミナーは、㈱プロジェクトプロデュース(東京都中央区、代表 亀田 啓一郎、<http://www.pro-pro.co.jp>)との共催で、営業機能の強化に関わる経営者や企画部門の方々に営業強化のヒントを提供するものです。一口に営業改革と言っても、「モノを売ること」から「コトを売ること」への転換、営業組織の改編、チーム営業の強化、営業支援システムの刷新、CRMの仕組みの構築など、多岐にわたります。事業や組織の実態に合った打ち手を選ぶことはもちろん、いくつかの必要な打ち手を効果的に連動させていくプランを立てること、既にうまく売っている方法(＝勝ちパターン)を認識して、展開・発展させていく必要があります。

本セミナーでは、ケーススタディを通して、成功ポイントを抽出して改革のプランを立てる“組み立て方”と、改革の第一歩として勝ちパターンをつくる“始め方”を紹介します。

■セミナー概要のご紹介■

【開催日時】

2016 年 9 月 20 日(火)13:30～17:30

【会場】

品川インターシティ 貸会議室 5 (〒108-0075 東京都港区港南 2-15-4)

【参加費用】

10,000 円(税込)

【前回開催時の参加者の声】

- ・考え方や進め方に対するアプローチ方法がわかりやすかった。
- ・ケーススタディや各事例が会社の実態に即しているので、大変理解しやすいセミナーでした。
- ・ロードマップ例を参考に自社の運営に当てはめて検討してみたいと思います。
- ・勝ちパターンの考え方、活用方法は大変参考になりました。

---

◆ 株式会社ACWパートナーズのご紹介

ACWとは、Advanced Company Way の略。企業の永続的な成長をパートナーとして支援する経営コンサルティング会社。社員が自律的に動き、組織として成功体験を積みながら、自社独自のウエイを強めていくための各種サービスを提供する。

製造業からサービス業まで幅広い業界における企業の変革活動への支援ノウハウを持つ。

< この件に関するお問い合わせ先 >

株式会社ACWパートナーズの大國 仁(おおくに じん)まで お願いいたします。

〒100-0004 東京都千代田区大手町 1-5-1 大手町ファーストスクエアビル イーストタワー4 階

TEL : 03-5219-1443 FAX : 03-5219-1201 E-Mail : [info@acwp.jp](mailto:info@acwp.jp)

---