

営業改革の組み立て方始め方

ポスト五輪に向けて、営業力を確実にレベルアップしていきませんか？

日時 **2016年9月20日(木)**
13:30～17:30

場所 **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
(品川駅港南口を出て徒歩5分)

対象者 営業を強化する活動を企画する立場にある方、
または将来そのような立場に置かれそうな方

費用 10,000円(税込)

当日のスケジュール

▶ オープニング

▶ 第一部 営業改革をプランニングする

ケースを使って改革が必要な場面を共有した上で、成功ポイントを抽出し、シナリオを描いていく方法をご紹介します。

株式会社 ACW パートナース 代表取締役 大國 仁

▶ 第二部 勝ちパターンをつくる

営業成果に結びつく、再現性の高い効果的な手法である、「勝ちパターン」づくりの、考え方とプロセスをご紹介します。

株式会社 プロジェクトプロデュース 代表取締役 亀田 啓一郎

▶ まとめ

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、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。

受講された方の声

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多く、多くの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



ACW PARTNERS <http://www.acwp.jp/>

企業の持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、自社独自のウェイを強めていくための各種サービスを提供している。

営業チームを強くする

PROJECT PRODUCE <http://www.pro-pro.co.jp/>

営業チームを強くする“マネジメント・メカニズム”に基づいて、お客様と協働するプロジェクトをプロデュースする。現場の実務課題に取り組む推進力を提供し、自立的・持続的に成果を出せるチームづくりを支援している。

問い合わせ先

〒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 イーストタワー4階
株式会社 ACW パートナース
TEL ▶ 03-5219-1443(代表)
E-mail ▶ info@acwp.jp

次のいずれかの方法でお申込みいただけます。

- ① 当社ホームページ(<http://acwp.jp/seminar/>)からお申込み
- ② お申込み欄に必要事項をご記入の上で、本紙をFaxにて送信

Fax送信先

03-5219-1201

- ③ お申込み欄に必要事項をご記入の上で、点線にて切り取り、返信用封筒に入れて投函

(切り取り)

セミナー名『営業改革の組み立て方・始め方』 9月20日(火) 13:30～17:30

お申し込み欄

貴社名			
部署		役職	
お名前			
電話番号	—	E-mail	@