

営業が勝ち続ける企業の秘密とは？

特別講演

『ライバルに差をつける 最強のシナリオは日報で描け！』

～他社との差別化は日報で出来る！～

株式会社N | コンサルティング
コンサルティング部
中小企業診断士

上野 末 氏



営業マンの育成にお悩みの経営者・営業部門担当者の皆様へ 本セミナーでは、効率性だけではなく、効果性も追求して高付加価値を創造することで、営業生産性高めるノウハウを分かりやすくお伝えいたします。特に日報を正しく活用することで、必ず営業力の強化に繋がります。ぜひご参加ください。

【講演内容】

- 頑張れば売れる時代は終わった
- 量から質へ、営業マネジメントを転換せよ
- チームセリングで受注率を上げ、短期的な業績アップを実現
- 営業マンの思考訓練で長期的な人財育成を実現
- 営業生産性向上のカギは「日報」にあり
- 高付加価値を生み出す営業が会社を成長させる

このセミナーに参加すれば、売れる営業マン育成のノウハウを知ることができます。

上野 末 (うえのひでみ)・・・獨協大学経済学部卒業後、建築用ツールメーカーにて、10年間の営業職の中で、3年間の営業所長、1年間の営業企画部マネージャーを経験。中小企業診断士を取得し、2007年NIコンサルティングに入社。SFA活用による企業の営業改革を支援。

基調講演

『まだまだ活用できる！日報の本当の価値とは？』

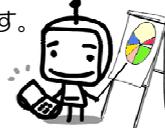
株式会社 アイ・シー・キューブ 代表取締役 江橋 博明

- ◎ 企業経営を支える重要な情報である「売上データ」と「顧客データ」、両者を掛け合わせ、単なる行動管理の強化ではない、営業組織力の向上についてお話しいたします。
- ◎ 当日、わが社が導入した日報システム活用のポイントをN | コンサルティング様よりお話しいただきます。勝ち続ける営業組織を作るヒントがあります！ぜひご参加ください。



《セミナー開催要項》

- 【日 時】 平成19年12月12日 (水) 13:30~17:00 (開場13:00)
- 【場 所】 ㈱アイ・シー・キューブ セミナールーム 【参加費】 2000円 → この用紙にてお申し込みの方は無料
- 【交 通】 水戸市南町3-3-43 小林ビル5F (南町3丁目のバス停より徒歩1分 モスバーガーのあるビルです)
- 【対 象】 経営者様・営業部門担当者様 (10社様限定) ※定員になり次第受付を終了させていただきます。
- 【申込期限】 12月11日 (火) ※お申し込み頂いた方には会場地図・受講票をお送りいたします。
- 【問い合わせ】 029-228-0116 担当 高貴 修
- 【主 催】 ㈱アイ・シー・キューブ 〒310-0021 水戸市南町3-3-43 小林ビル5F
TEL: 029-228-0116 FAX: 029-233-0882 <http://www.ic3.co.jp/> E-mail: info@ic3.co.jp
- 【協 催】 ㈱N | コンサルティング 〒108-0075 東京都港区港南1-8-27-4F



お申し込みはこの原稿をFAXにて㈱アイ・シー・キューブまでご送信願います。

FAX : 029-233-0882

御社名	TEL :	
	FAX :	
	E-mail:	@
御芳名	お役職	業種
ご住所(〒 -)		