

参加無料

SOFTBRAIN Co.,Ltd. × COMVEX
MARKETING × IT = PROFIT

《 営業力強化セミナー 》

生産性の高い営業組織の作り方

◆◆参加者の方全員に「やっぱり変だよ 日本の営業」プレゼント!◆◆

トヨタ張会長をはじめ、数々の経営者に「自社の経営に取り入れたい!」と絶賛された
経営改革論を展開したベストセラー、ソフトブレイン創業者である宋文洲の著書を進呈いたします!

「一つでも多くの受注を取る!」

そのために営業マンは日々営業活動を行っていますが、活動量にも限界があります。

限られたリソースを最大限に活かし生産性の高い組織に変革するには
新規顧客開拓と**既存営業の営業力を強化**する必要があります。

多くの企業を悩ませるこの課題を解決するには、営業活動の入り口である
「電話営業の質」を向上し、営業マンの活動内容(営業プロセス)を「見える化」することにより、
誰でも簡単に成果を出せる営業プロセスを「仕組み化」することが最も効果的です。

今回のセミナーでは、「**営業の生産性を高める電話営業**」によるアポイント獲得から
効率的に受注に至るまでの新規顧客を開拓する一連の流れや、既存顧客の中から行くべき先に漏れのない
アプローチを可能とする「**仕組み化**」を実現する方法を成功事例を交えてご紹介します。



《 第1部 》 電話を活用して営業生産性を高める5つのポイント

株式会社コンボックス 代表取締役 美里 泰正

【経歴】大学卒業後、不動産デベロッパーに10年間勤務。テレコール中心の営業部隊の責任者、販売子会社の代表取締役を経て、2005年12月に株式会社コンボックスを設立。戦略的テレマーケティングシステム「TELE-ALL-ONE™」を開発する。8,000人以上の営業担当者の実際の録音データや集計データを基に分析・理論化したノウハウを活かし、問題提起に留まらない、極めて実践的な改革支援に特化する。初めて電話営業を行う会社から、更に仕組化の促進を図る上場企業まで、700社以上の企業の電話営業のカイゼンに取り組んでいる。

《 第2部 》 御用聞き営業、縁故営業ではもうもたない… 今日からできる売れる既存深耕営業と新規開拓法とは?

ソフトブレイン株式会社 取締役 本社営業本部長 兼 営業企画支援部長 長田 順三

【経歴】2000年ソフトブレイン入社、2004年ソフトブレイン・サービス創業役員として立上げに従事。2005年専務取締役。2006年某IT会社代表取締役などを経て、2011年ソフトブレイン復帰。2014年取締役就任。延べ数千名への講演、営業コンサルティング実績200社超。より実践的な成果にこだわる営業コンサルタントとして現職に至る。



2014年6月6日(金)

14:00~16:30 (受付開始: 13:30~)

トラストシティカンファレンス・仙台 Room1

宮城県仙台市青葉区一番町1-9-1 仙台トラストタワー5階

JR線仙台駅西口より徒歩約9分 / 仙石線あおば通駅2番出口より徒歩約8分
地下鉄 南北線仙台駅南2番出口より徒歩6分



お申込みはこちらから

ソフトブレイン セミナー

検索

http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/sendai_140606.html

参加無料

《 営業力強化セミナー 》

生産性の高い営業組織の作り方

参加申込書

ソフトブレン セミナー事務局 行

F A X : 03-6880-2601

平成 年 月 日

会社名		
住所		
電話番号		
業種		
従業員数/営業人数	名 /	名
本セミナーで知りたいことは何ですか？		
1番聞いてみたいと思うパートはどれですか？	1 部	・ 2 部
参加者名	部署・役職	メールアドレス
<small>※個人情報の取り扱いにつきまして ・お預かりいたしましたお客様の個人情報は、セミナー主催者であるソフトブレングループ/コンベックスの営業活動及び情報提供のために使わせていただく場合がございます。 ・これらの個人情報は適切な安全対策のもと管理し、原則としてお客さまの同意なく第三者へ開示・提供いたしません。</small>		
上記の個人情報の取り扱いについて同意する	はい	・ いいえ

【お問合せ】
ソフトブレン株式会社 セミナー事務局 (TEL : 03-6880-2600)
E-Mail : sb-marketing@softbrain.co.jp

ソフトブレン セミナー

検索