

参加無料！
限定20名！

組織開発と人材開発の両側面から営業力を強化する！！

営業力強化施策 『営業マニュアル作成』セミナー

～属人営業から組織営業への転換をはかる～

経営計画を実現するための営業体制が整っていますか？

□ 営業会議は行なっているものの…、

- ✓ 営業成果が思うように上がらない。
- ✓ 売上予測が月末に大きくズレ込み、計画的な対策が打ち出せない。
- ✓ 良い情報が多く、判断に必要な正しい報告がタイムリーにあがってこない。
- ✓ 新人・若手の育成に時間がかかり、経験による成長に委ねている。
- …等々

組織として営業力を強化するためには、いったいどのようにしたら良いのでしょうか？
本セミナーでは、個人の成長と組織の成長とを実現する営業力強化のための施策をご紹介致します。

セミナー内容

1.よくある営業活動の実状

- ・営業報告の観点
- ・指導・育成の場面において

2.組織的な営業力強化のポイント

- ・営業活動の標準化
- ・見える化による共通理解の浸透

3.弊社サービス概要

- ・営業マニュアル作成
- ・定着支援施策

4.質疑応答

セミナー講演者

株式会社アクティブ アンド カンパニー

人材開発コンサルティング事業部 佐藤 忠司

【略歴】全国展開するFCチェーン店の創業期に入社。一貫してFC事業拡大に向け、既存店運営支援、新規出店や新規加盟企業開拓を担当し、店長・スタッフ育成に取組む。その後、営業コンサルティング会社プロジェクトマネジャーとして、業務プロセス改善、営業マン育成に従事。アクティブ アンド カンパニー参画後は、組織活性化コンサルティングに従事し、人事制度構築及び制度運用支援の企画営業と共に、研修企画から実施までを手がける。



株式会社アクティブ アンド カンパニー 概要

組織・人事コンサルティングファーム。企業の業績向上を目的に、アクティベーションマネジメントを用いて組織企業の活性化に特化したコンサルティングを行っている。また、コンサルティング業界初のISO 9001:2008の認証も取得している。

2014年12月2日(火)開催当日のスケジュール

□ 13:10～	受付開始
□ 13:30～13:40	ご挨拶 / イントロダクション
□ 13:40～15:10	講演 / 株式会社アクティブ アンド カンパニー：佐藤 忠司
□ 15:10～15:30	ご参加者の皆様の名刺交換会～終了

『営業マニュアル作成』セミナー 申込書



＜セミナー概要＞

お申込
FAX番号

03-6231-9506

対象者	経営者		
開催日程	2014年12月2日(火) 開始13:30～終了15:30 / 受付開始13:10		
開催会場	会場：株式会社アクティブ アンド カンパニー ■住所 〒102-0074 東京都千代田区九段南3-8-11 飛栄九段ビル5階 ■最寄駅 ・JR／東京メトロ／都営線 市ヶ谷駅 A3出口より徒歩7分 ・東京メトロ／都営線 九段下駅 2出口より徒歩10分 <<会場へのアクセス>> URL : http://www.aand.co.jp/about/index.html		
定員	20名様	参加費	無料
申込方法 期日	2014年12月1日(月)までにFAXまたはメールにてお申込み下さい。 ※但し、定員に達した場合には、その時点で申込み締め切りとさせて頂きますので、予めご了承下さい。		

＜お申込内容＞

【注意事項】※ 同業界及び同業種の方のお申込みは、お断りさせて頂く場合がございます。

※ 1社につき2名様までのお申込みとさせて頂きます。お申込み人数が定員になりました時点で、締め切らせて頂きます。予めご了承下さい。

貴社名			
① 参 加 者 情 報	ご氏名	② 参 加 者 情 報	ご氏名
	所属部署		所属部署
	お役職		お役職
	メール アドレス		メール アドレス
	お電話番号		お電話番号

※各社様の企業・個人情報につきましては、当社の個人情報保護方針に基づき、適正にお取り扱い致します。（お問合せ先：privacy@aand.co.jp
 お問合せ先：株式会社アクティブ アンド カンパニー セミナー事務局 〒102-0074 東京都千代田区九段南3-8-11 飛栄九段ビル5階
 ◆電話番号：03-6231-9505 ◆ファックス：03-6231-9506 ◆e-mail：aac-seminar@aand.co.jp 担当：佐藤