

経営セミナーのご案内

営業の真髓を知る!

～営業における原理原則と成果の出る営業会議～

平成29年7月11日(火)15:00～17:00

【 碧南商工会議所 】

第6回目の経営セミナーのテーマは『**営業の真髓を知る!**』です。
オリンピック需要における一時的な経済効果はあるものの、中長期視点では、内需が縮小していくと考えられます。一方、企業の倒産件数は低水準で、ライバル企業は減りません。そのため、**業種業界の垣根を越えた異業種の新規参入の脅威**も想定されます。加えて、生産年齢人口減少により、企業が労働力そのものを確保することも難しい時代になり、**一人当たりが生み出す生産性(付加価値)の向上が経営課題**として挙げられます。

また、“**販売なくして経営なし。**”と言われるほどに営業(販売)活動の差が業績を左右すると言っても過言ではありません。

今回は、株式会社タナベ経営取締役であります**中東 和男氏**をお招きして、**営業にの知識と実践スキル体得のポイント**についてお伝えいたします。経営者、後継者、経営幹部の皆さまへ、東証一部上場のコンサルティング会社が伝授する営業の極意を是非とも学びにきてください。

経営セミナー前後に無料経営相談会を実施します!**先着3社限定!**(ご希望の方は担当窓口まで)

主な講義内容

- ◆お客様は15%ずつ減っていく
- ◆利益貢献度分析
- ◆成果の出る会議と出ない会議の違い
- ◆成果を上げる営業パーソンの特徴
- ◆営業は再現可能な技術である

・募集人数 先着50名様・参加費 **無料**

株式会社タナベ経営

取締役 **中東 和男**

数多くの企業や経営者を診断してきたタナベ経営が蓄積してきた臨床データを基に、企業の教育支援に取り組んでおり、全国で高評価を得ている。近年では特に全国の後継者支援や社員教育支援に従事し、厚い信頼で相談が絶えない。また、全国の金融機関・各種団体主催の講演会に多数指名を得ている。



『経営セミナー』申込欄

下記ご記入の上、お取引店または下記までFAX願います。

⇒ FAX:0566-48-2504

| | | | |
|-----|-------|-------|-------|
| 貴社名 | | お取引先店 | 支店 |
| 役職 | | 名前 | |
| ご住所 | 〒 - | | |
| TEL | () - | FAX | () - |

【お問い合わせ】愛知県中央信用組合

担当：小林、鈴木
TEL：0566-41-3262 (代表)

【個人情報取扱について】

ご記入いただきましたお客様の個人情報は、セミナーのお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内を送らせていただく際に利用させていただきます。