

# 営業プロセスの見える化による 「営業チームの強化策」セミナー Sales Team Building

～株式会社 日本コンサルタントグループのプレゼンセミナー～

営業の使命は、目標を達成することです。どのような環境でも負けない強い営業チームをつくることは会社にとって重要な課題です。ただし、結果だけを見ていても状況を変えることはできません。結果にいたる営業プロセス、それを推進するマネジメントプロセスに視点をあて活動を変えていく必要があります。そのためにマネジャーを中心としてチーム一体となって、今の体質を変えるための取組み (Sales Team Building) が必要です。

本セミナーでは、営業チームづくりについての具体策と事例をご紹介します。この機会にぜひ、ご参加いただければ幸いです。

**日時:** 2019年6月14日 (金) 13:30～16:30 (受付開始13:00)

**会場:** 博多バスターミナルビル 9階・第12ホール  
(福岡市博多区博多駅中央街2-1/JR博多駅(博多口)から徒歩1分)

**対象:** 経営者、経営幹部、人事担当責任者様

**費用:** 無料

**申込:** 下記に記載いただきFAXをお送りください  
大阪投資育成のホームページからも申込できます  
(<https://www.sbic-wj.co.jp/allseminar/>)  
当日受付にてお名刺を頂戴いたします。また、ご希望の方には  
受付書をFAXさせていただきます。

## ▼担当講師▼

(株) 日本コンサルタントグループ  
営業強化推進室  
経営コンサルタント 本間 秀明

当社にて、東京はじめ地域拠点の営業マネジャーとしてチームマネジメントを実践し、個人でもチームにおいてもトップの業績を残している。その後、経営コンサルタントとして、組織の成長へと結び付く能力開発研修や、営業力強化コンサルティングに多数携わる。現在、その成功体験に基づくノウハウを、存分に発揮しながら、全国各地で活躍中。

## ▼セミナープログラム▼

1. 営業チームマネジメントへの変革に向けて
2. 営業プロセスの見える化のポイント
  - 【ポイント1】 5キーファクターによるチーム力評価
    - 1) 5キーファクターとは
    - 2) 自チームの評価
  - 【ポイント2】 セールスプロセスによるメンバー評価
    - 1) セールスプロセスとは
    - 2) セールスプロセススキルチェック
  - 【ポイント3】 チームビルディングのためのプロセス管理
    - 1) 活動プロセスの見える化
    - 2) 重点行動の指標化
3. Sales Team Building導入事例

このようなチームになって  
いませんか! ?

- ★ 計画性のないチーム
  - ・目標が形骸化し計画が甘い
  - ・活動があいまいで相互に見えない
- ★ 放任管理のチーム
  - ・マネジャーの関心は業績のみ
  - ・低迷者が放置・放任
  - ・売れる理由が共有されない
- ★ 不毛な会議が多いチーム
  - ・目的がわからない会議が多い
  - ・決め事が徹底されない
  - ・他者に無関心で共有化されない

**申込: FAX 06-6459-1703**

当該参加申込の情報は本フォーラム講師機関と共有利用いたします。また、申込された方には出席・欠席を問わず講師機関より後日ご連絡させていただきます場合がございます。

**福岡開催「営業プロセスの見える化による“営業チームの強化策”セミナー」(2019/6/14) 申込書**

(受付書の送付をご希望の場合は、下記にチェックをお願いします)

会社名	TEL	
所在地 〒	FAX	受付書のFAX を希望する <input type="checkbox"/>
部署① 役職	フリガナ① 受講者氏名 (E-mail)	
部署② 役職	フリガナ② 受講者氏名 (E-mail)	

●お問合せ先: 大阪中小企業投資育成株式会社 セミナー事務局/佐藤 TEL06-6459-1700  
〒530-6128 大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル 28階