

コロナ禍で大変なこの時期に目標達成する会社があります。
 なぜ他社よりも良い結果を残しているのか？より賢いから？より努力したから？
 決してそうではありません。
 実は1つだけ共通してやっていたことがあります。それが違いをもたらしていたのです。

B2Bメーカー営業部が自走し目標達成する！ 営業を科学するセミナー

～にほん営業科学(株)による経営者様と営業責任者様向けプレゼンセミナー～

【推奨】経営方針・営業戦略と関わる話ですので経営者様と営業責任者様が同時に受けて頂き、ディスカッションして頂ける事を推奨します。

日時：2021年7月26日(月) 13:30～15:00 (受付開始13:00～)

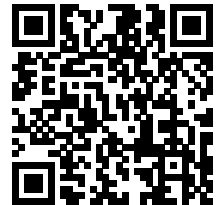
会場：大阪中小企業投資育成株式会社 セミナールーム **※Zoom同時開催**

(大阪市北区中之島3-3-23 中之島ダイビル28F/京阪電車「渡辺橋駅」徒歩1分)

参加費：無料

申込方法：大阪投資育成のHP(右のQRコード)からお申込ください。

(<https://www.sbic-wj.co.jp/allseminar/>)



【リアル参加の方へ】定員：20名程度(収容人数の半分以下)

- ・ご来場の際は、新型コロナウイルス感染防止対策にご協力ください。(マスクの着用・入室時の検温・手の消毒等)
- ・直接会場にお越しください。当日受付にてお名刺を頂戴いたします。

【Zoom参加の方へ】7月20日(火)にZoomへの参加URLをお送りします。

- ・翌営業日になっても届かない場合、お手数ですが事務局までご連絡ください。support@sbic-wj.co.jp

※同業の方からのお申込はお断りさせていただきますので、ご了承ください。

※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及び弊社より後日ご連絡させていただく場合がございます。

こんなお悩みありませんか？

- 立てた目標が「絵にかいた餅」に感じる
- コロナ禍を言い訳に行動量が落ちている
- 日々の行動がルーティン化して考える力が弱いし浅い
- 新規市場と既存市場で力の配分が見いだせない
- 営業部、営業マンが継続して成果を出す仕組みがない

たった1つの取組で
 得られる3つの効果

特典

たったひとつの取組
 に関する、サンプル
 をプレゼント

講師プロフィール

にほん営業科学株式会社 代表取締役 **井上 保**

- 著書：「99%のお客様に断られた商品を7年間で14億売った逆転の営業術」セルバ出版

大手企業からベンチャー系企業に転職、2万円の健康機器の営業を担当。当初は売れない日々を悩む。売りづらい商品を売れるようにするため「商品価値の見える化・言語化」を体得し、たった一人で代理店を全国に100社構築し、7年で14億円の売上を達成。その方法を体系化。独立後はこの再現性のある公式を使い売上アップに悩む企業を支援、売上0円の営業部隊を4年連続2億円の部隊へ、世界20カ国以上の代理店を圏外から世界一へ導く等、多くの実績を出す。

- 1、メーカー営業部が自走し目標達成に向う方法がわかる
- 2、新規市場と既存市場で売上を伸ばす具体的な方法がわかる
- 3、営業部隊が継続的に成果を出す秘訣がわかる

【Zoom参加：事前準備】

- ・ご予定の視聴環境にてZoomをご利用いただけるか、事前に下記テストページにてテスト接続し、ご確認ください。
<https://zoom.us/test>
- ・当該Webセミナーのご参加にあたり、Zoomアプリのインストールが必要となります。セミナーをご視聴予定の機器(PC、スマートフォン等)へ下記URLよりZoomアプリのインストールをお願いいたします。
https://zoom.us/download#client_4meeting

【Zoom参加：注意事項】

- ・参加者の確認のため、Zoomの名前登録は参加者のフルネームをご記載ください。
- ・動画の録画、画面撮影等を行い、SNSなどへアップする等の2次利用は固くお断りいたします。
- ・音声・画像の調整は参加者ご自身でご調整ください。
- ・参加者をご利用のシステムトラブルにより、音声・画像に乱れが生じた場合については、弊社では対応出来かねますので予めご了承ください。