

# 営業力を飛躍的に高める3つの法則

～営業力強化専門コンサルがそのノウハウと事例をご紹介します～

東京開催 ▶▶▶ 6月22日(金) 参加費無料

近年、営業部門・営業担当者の役割が問い直されています。

ウェブサイトやSNSの普及によって、今や情報はお客様自身で収集できるようになりました。こうした時代において、営業の役割は、単に情報（商品案内・紹介など）を提供し購買プロセスを進めるだけの役割から、顧客の「課題解決」や「変革」へのサポートといった役割へと、シフトしてきています。

弊社日本コンサルタントグループは、営業部門・営業チームの改革から個人の意識変革・スキルアップまで、さまざまなご支援を、多くのクライアント企業様でご提供させていただいております。

本セミナーでは、そうした取り組み事例をふまえ、営業力強化に関する3つの法則（営業部門戦略分析、営業チームづくり、営業マネジャー育成）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。

## ▼ 開催概要 ▼

**日時：** 2018年6月22日(金) 13:30 - 16:00 (受付開始13:00)

**会場：** 東京都新宿区西新宿2-4-1 新宿NSビル 3F西ブロック 3-J会議室

**対象：** 経営者 及び 営業部門・企画部門・人事部門の責任者、担当者

**費用：** 無料 ※事前のお申し込みが必要となります

**申込：** 裏面をご覧ください ※弊社HPまたはFAXでお申し込みください

## ▼ セミナープログラム ▼

< 13:30 開会 >

1

### 営業部門はどこも問題だらけ

営業部門の今日的な課題と、その達成に向けた取り組みへのご提言いたします。

2

### 営業力強化の法則①

### 営業部門戦略分析で自社の販売力を見える化

営業部門の販売力を測定・分析し、営業戦略を立案するための基礎情報（問題・課題）を収集分析する手法：営業部門戦略分析（SDA）をご紹介します。

< 14:35-14:50 休憩 >

3

### 営業力強化の法則②

### 「プロセスマネジメント」が、チーム体質を変革

プロセスと行動重視によるマネジメントにより、チームの体質強化を図り、安定的に業績達成するチームづくりの方法を紹介いたします。

4

### 営業力強化の法則③

### 営業マネジャー育成には、実践型プログラムが不可欠

結果管理からプロセス重視のマネジメントへの転換を図るために、現状の自己のマネジメントスタイルを把握したうえで、マネジャー自らが、課題に取り組む実践型の育成プログラムを紹介いたします。

< 16:00 閉会 >



講演者  
日本コンサルタントグループ  
情報産業研究所  
所長 原田明人



講演者  
日本コンサルタントグループ  
コンサルティング部  
営業力強化推進室  
室長 池田篤彦

## ❖ 会場へのアクセス



【会場住所】  
東京都新宿区西新宿2-4-1  
新宿NSビル 3F西ブロック 3-J会議室

【アクセス】  
新宿駅「南口・西口」より徒歩7分

## お申し込み方法

- お申込方法は、ホームページまたは、下記申込書に必要事項をご記入いただきFAXから手続きをお願いいたします。
  - お申込受付後、受講券、会場地図をお送りいたします。
- ※記載内容は予告なく変更することがありますので、予めご了承ください。※セッションの録音、写真・動画撮影など一切禁止させていただきます。



URL : <https://www.niccon.co.jp/semina/eigyousyokukyoka/180622.html>



ニッコン セミナー 営業力強化

検索



会社名 :

申込担当者:部門・役職

ご芳名

住所 : 〒

TEL : ( ) -

FAX : ( ) -

	部門・役職	ご芳名
ご参加者		
ご参加者		

### ●お問合せ先

株式会社日本コンサルタントグループ 営業本部 セミナー事務局  
東京都新宿区下落合三丁目22-15 ニッコンビル TEL : 03-5996-7541  
mail : [tsd@niccon.co.jp](mailto:tsd@niccon.co.jp) <http://www.niccon.co.jp>

**会社名** 株式会社日本コンサルタントグループ  
**代表者** 代表取締役社長 清水秀一  
**社員数** 140名（経営コンサルタント90名）、パートナーコンサルタント60名  
**事業内容** 総合経営コンサルタント業 戦略立案、企業診断・改善支援、地域開発  
人材育成・能力開発、市場調査、出版事業、eプロモーション  
**事業所** 札幌、北東北、仙台、福島、東京、名古屋、新潟、大阪、福岡



### < 個人情報保護に関して >

弊社では、経営コンサルタント業務における商品、関連するアフターサービス、新商品・サービスに関する情報をお知らせする目的で、個人情報を保有しております。いただいた個人情報は、受講券の発送などに利用いたします。また今後、前述の目的にも利用いたします。

個人情報の取り扱いに関するお問合せ先:株式会社日本コンサルタントグループ 運営支援本部 (03)5996-7508

## << 他エリアでの開催 >>

大阪開催



6月27日(水)

名古屋開催



7月24日(火)