

～中小企業の未来を変える～

『営業戦略の作り方』

“明日から使える三つの方法”

事業の大小にかかわらず販路拡大・営業強化は大きな課題となっています。今まで通りのやり方では環境の変化についていけず、取り残されてしまうことも考えられます。そして環境は予想以上のスピードで変化していきます。こんな時代だからこそ変化すべきところだけでなく「不変の本質」を見つめて戦略を立てましょう。講師自身が1/3の人員で大きな赤字を黒字化させた自社でできるノウハウを解説していきます。理論よりも実務に基づいた内容なので成果に直結します。ご参加お待ちしております。

有限会社種屋 代表取締役
まごころ営業コンサルタント研修講師
少数精鋭で業績をあげるコンサルタント

講師：橋本 勝彦 氏

東京都板橋区出身。明治学院大学卒。浅草の老舗履物卸に入社後、営業職、また営業マネージャーとして25年勤務。お客様本位の営業スタイルでトップセールスとして活躍。会社の業績が大きく落ち込んだ際、徹底した効率化と仕組み化、社員教育を行い業績回復に貢献。理論だけでなく実務に直結するサポートで活躍。



内容

- ① 自社の価値のを見つけ方
- ② 新市場開拓の考え方
- ③ 行動が変わる売り上げの方程式
- ④ PDCAなぜかできないCとA

日時

2024年 10月18日(金) 14時～16時

会場

東京商工会議所板橋支部会議室(板橋区板橋3-9-7板橋センタービル8階)

当日は会場へ直接お越しください。

アクセス:都営三田線「板橋区役所前駅」徒歩1分

定員

参加：30名 (先着順 定員オーバーしたときはご連絡します。)

申込方法

下記申込書にご記入の上、FAXまたは東京商工会議所のウェブサイトのマイページ内「イベントカレンダー」(イベント番号:204185)からもお申込みいただけます。満員の場合のみ事務局より連絡いたします。なお、受講券は発行いたしません。
定員に限りがあるため、申し込み後にやむなくキャンセルされる場合は、必ず事前にご連絡ください。

必須 貴社名(屋号)

必須 ご参加者氏名

必須 所属・役職

必須 ご参加者氏名

〒

必須 業種

必須 住所

従業員数

名

必須 TEL

FAX

必須 E-mail

※3名以上で申し込まれる場合は、用紙をコピーして別々にFAXしてください

※ご記入いただいた情報は当該セミナーに関する連絡・記録、東京商工会議所からの各種情報提供のために使用します。

- 今後メールでのご案内を希望される場合は、上記E-mail欄にメールアドレスをご記入のうえ、ご返信ください。
- FAX情報の停止をご希望の方は、恐れ入りますが、にチェックの上ご返信ください⇒ FAX送信停止希望

＜お問合せ先＞東京商工会議所板橋支部 担当:栗山 TEL:03-3964-1711

お申込み先 FAX:03-3964-3434