

「限られた時間で 売れる仕組み作り」

～無理せず継続的に成果を出す販路開拓～

2016年度は、中小企業・小規模事業者の多くは景況感が改善傾向にあったにもかかわらず、売上高が伸び悩んでいる企業が増加いたしました。その理由は「他の仕事を優先してしまい、新規開拓・販路開拓ができていない。」「営業責任者がいないため、営業戦略を立てられない。」「そもそも営業課題が分からない。」などが挙げられます。本セミナーでは、このような課題を持つ企業の皆様に「社内における営業課題の発見」と「継続的な営業活動をするための仕組み作り」ができるための実践的なノウハウをご紹介します。この機会にご参加ください。

講演内容

- 貴社の本当の営業課題は何？
- 新規開拓営業の全体像
- 目標達成のためのアクションプラン
- 継続的に営業活動するには？
- 目標達成するための計画修正・活動修正

株式会社アイランド・ブレイン

講師

取締役 鈴木 徹氏

2005年入社。同年に取締役に就任。

各種営業支援サービスの立案・営業・サービス提供に携わる。

営業コンサルティング実績は300社以上。

お客様への営業研修やコンサルティングを行う一方で、自身も同社の営業責任者としての活動を行っているため、営業組織のマネジメントや売上目標達成のための目標管理を得意としている。



日時

平成29年 2月24日(金) 午後1時～午後3時

場所

東京都中小企業振興公社 多摩支社 2階セミナー室
〒196-0033 東京都昭島市東町3丁目6番1号

定員

180名(先着順)

受講料

無料

申込方法

裏面の申込書にてFAXまたは
当連合会ホームページよりお申込みください

東京都商工会連合会 検索



「限られた時間で売れる仕組み作り」

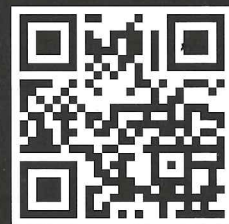
平成29年 2月24日(金) 午後1時～午後3時

FAXお申込みフォーム ▶▶▶ 042-500-1421

東京都商工会連合会 経営安定特別相談室

フリガナ	所在地
事業所名	
フリガナ	フリガナ
お名前	お名前
TEL	FAX
メール	

WEB お申込みフォーム▶▶▶▶▶



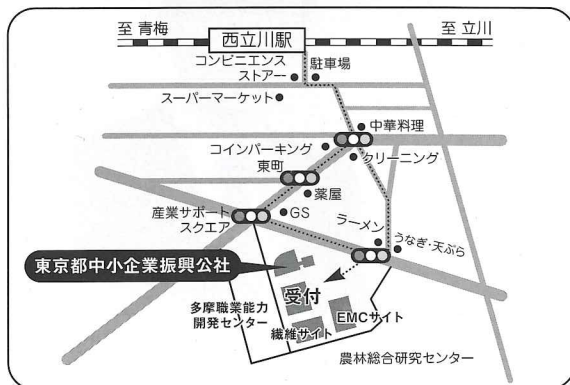
QRコードもしくは下記アドレスを読み取り、セミナーページへアクセスしてください。

①事業所名 ②所在地 ③お名前 ④電話番号 ⑤FAX番号 ⑥Eメールアドレスをご記入の上、ご登録してください。

<http://www.shokokai-tokyo.or.jp/>

※定員を超える場合は受講の可否についてご連絡させていただきます。

※本申込書にご記入いただいた個人情報、本セミナー業務の運用(本人確認等)、今後のセミナーのご案内やセミナーの改良、新しいサービスの開発の目的以外には使用いたしません。



交通アクセス

JR青梅線西立川駅より徒歩7分

※会場には来場者用の駐車場がございません。

会場周辺のコインパーキング(有料)をご利用下さい。

コインパーキングは駐車可能台数が限られておりますので、公共交通機関をご利用下さい。

ご商売の法的トラブル・労務トラブルなどでお困りなことはございませんか？

弁護士・中小企業診断士・税理士などを中心とした各分野の専門家が、経営上のあらゆるご相談に無料で応じます。

※要予約の個別相談会となります。

相談例

- ・債券回収
- ・立ち退き
- ・雇用トラブル
- ・取引先倒産
- ・資金繰り悪化
- ・事業縮小 など

**秘密厳守
相談無料**

詳しくは お近くの商工会または東京都商工会連合会 経営安定特別相談室 TEL:042-500-3885

お問い合わせ

東京都商工会連合会
経営安定特別相談室

〒196-0033

東京都昭島市東町3丁目6番1号 産業サポートスクエア・TAMA

TEL:042-500-3885 FAX:042-500-1421

URL <http://www.shokokai-tokyo.or.jp/> E-mail chiiki@shokokai-tokyo.or.jp



再生紙を使用しています