

必ず目標達成できる 営業マネージャーの条件

日時
会場

平成23年12月7日（水） 10:00～17:00
アゴラ沼津4階（沼津市大手町4-3-45）

講師

株式会社 経営支援センター
代表取締役 国吉 拓 氏



セミナーの狙い

☆営業マネージャーは、自身が率先して模範となる行動をするとともに、部下のモチベーションを高め、目標や予算を必達しなければなりません。厳しい経営環境が続くと予想されるなか、会社が生き残るためには優秀な営業マネージャーの存在が特に重要です。

☆本セミナーでは、熱血指導で評価の高い 国吉 拓 先生をお招きし、営業マネージャーに必要なすぐに使える心構えやスキルを習得していただきます。

■対象：営業幹部、営業幹部候補の皆さま

■定員：30名（お申し込み順）

■受講料：会 員 … **ご優待価格** → 維持会員 12,000円 賛助会員 24,000円
一 般 … 36,000円

（お一人様あたり：資料代、消費税を含む）

参加申込書（12/7）

下欄に必要事項をご記入の上、当研究所宛FAXにてお申込み下さい。

FAX 054-250-8770

静岡経済研究所 行

貴社名			(フリガナ) 参加者ご氏名	所属 役職
ご住所	〒			
業 種	連 絡 ご担当者			
電 話	FAX			
Eメール	※セミナー等のご案内メールを希望される方は、アドレスをご記入ください。			

■プログラム

I 営業の基本を徹底指導する

1. 気合いと根性がないと物は売れない
2. 量から質は生まれる
3. 素直×明るい×前向き=売れるオーラとなる
4. 売上高く粗利益<キャッシュフロー
5. 強い商品を伸びているマーケットに販売せよ
6. 人間関係の創り方
7. 「価格で負けました」の90%はウソ
8. 新規開拓は10年に一度の大チャンス
9. プロセス営業の強化
10. 個別指導のポイント

II 利益率向上を目指せ

1. 前半ダッシュで利益率は向上する
2. 見積もりを出す前のプロセスを大事にしろ
3. 優秀営業マンは3%高くても売れる
4. 値引きに対しての防衛策はこれだ
5. 製品価格とトータル価格は違う

III 部下がついてくる

営業マネージャー

1. 言葉で動かしているのか、姿勢で動かしているのか
2. 愛情のない厳しさは、冷たい上司とうつつる
3. 判断しない、結果を出せない上司には
誰もついてこない
4. 部下は、本当は厳しく叱ってほしいと願っている
5. 上役と部下にはさまれた時の対応術
6. 実力がない上司ほどアフターファイブに誘いたがる
7. 部下と一緒に会社批判をするな
8. 上司自身の成長が今、問われている
9. 部下の不満はトコトン話し込むことで解決できる
10. 誰にも負けない専門分野を持つ
11. 亀に走れと言うな
12. 権限とは勝ち取るもの
13. しかり方とほめ方
14. 正しい報・連・相のやり方

■講師略歴

国吉 拓 (くによし・ひろむ) 氏

- ・昭和62年大学卒業後、大手経営コンサルタント会社に入社。営業部門で驚異的な売上高を毎年記録し、25歳で営業課長になる。その後、コンサルティング部門に移り、中小から中堅・上場企業まで幅広く経営支援活動に従事。平成8年、実践的コンサルティング会社「経営支援センター」を大阪で創業。同15年、「株式会社ブリングアップ」に社名変更。同23年、より顧客に密着した支援を実践するため同社を退任し、新会社を設立(社名は再度「株式会社経営支援センター」とする)。
- ・コンサルティング業を「業務請負業」ととらえ、全国で1,000社に及ぶ支援先の90%が増益を達成。セミナー講師としても精力的に活躍し、年間100回を超す講演は常に大反響を呼んでいる。著書には、「だから、あなたの部下は動かない!」(PHP研究所)、「何かが足りない!あなたの営業」(同)など多数。

■お申込み要領

- ①おもて面の「参加申込書」に必要事項をご記入の上、当研究所あてFAXでお送り下さい。
- ②「参加申込書」を受付後、参加証と請求書、振込用紙を郵送いたします。受講料は、同封の振込用紙を使ってお振込み下さい。
- ③欠席される場合は、セミナー前日までにご連絡下さい(当日欠席された場合、受講料は返戻いたしませんのでご了承下さい)。
- ④当日は、『参加証』と筆記用具をご持参いただきますようお願いいたします。

■ご参加要領

- ・駐車場はご用意しておりませんので、公共交通機関をご利用下さい。
- ・録音機器(テープレコーダー、ICレコーダー等)のお持ち込みはご遠慮下さい。



・当所では、個人情報の保護に関する法律(平成15年5月30日法律第57号)に基づき、セミナーにお申し込んだ皆様のご個人情報を取り扱っております。詳細につきましては、当所ホームページ「プライバシーポリシー」にてご確認ください。

お問い合わせ先

財団法人静岡経済研究所 セミナー担当

TEL 054-250-8750

静岡市葵区追手町1-13 アゴラ静岡5階