

6月11日（月）

【無料】 営業マネジメントセミナー

（セントリーディング 第14回）

状況判断・対策策定・指導力を強化する方法

～ 適切な状況判断と対策が売上向上を実現する ～

不確定要素が多く状況が変化する営業は、多くの企業でマネジメントの問題を抱えています。状況把握・判断ができず的確な対策や指導ができない、負荷が大きすぎる・・・その結果、売上が上がらない。その営業マネジメントを強化する方法をご紹介します。ぜひ、貴社の営業強化のご参考にしてください。

開催概要

日 時	2018年6月11日（月） 14：00～16：00（受付13：30～）		
会 場	【西新宿】OBCセミナールーム 新宿区西新宿6-8-1住友不動産新宿オークタワー32F（丸ノ内線 西新宿駅、徒歩3分）		
定 員	50名様	参 加 費	無料
対 象	経営者、営業部門責任者・管理者、営業企画・経営企画・社内改革担当者、新規事業関係者、人事教育関係者		
共 催	株式会社セントリーディング 株式会社オービックビジネスコンサルタント	宝印刷株式会社 東京海上日動火災保険株式会社	株式会社東海日動パートナーズTOKIO

プログラム 講演内容	<p>第1部 「状況判断・対策策定・指導力を強化する方法」 14：00～15：55</p> <p>営業進捗、顧客や案件、営業担当者個々の状況を適切に把握し、課題の明確化と対策を策定しながら指導する営業のPDCAや営業マネジメント力を強化する方法をご紹介します。</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 今日のマネジメントの問題点・・・営業成果に対するマネジメントの影響と属人的マネジメントの弊害 ✓ 状況判断・対策策定のプロセス・・・顧客や営業の状況把握・判断～対策～指導を実現するプロセス ✓ 状況の把握と判断する方法・・・把握・管理すべき情報、計画対比で判断する方法 ✓ 問題点を発掘する方法・・・営業情報の使い方「悪い場所を探す情報」「原因と問題点を探す情報」 ✓ 対策・指導を考察する方法・・・3つのプロセス「対策の模索」「実現性の強化」「目標達成の可否」 ✓ SFA（営業管理システム）の活用方法、営業会議の進め方 <p><講師> 桜井正樹（株式会社セントリーディング 代表取締役）</p> <p>営業専門のコンサルティング・アウトソーシング会社で各企業の提案型営業・課題解決型営業強化に従事、その後、大手マーケティング会社で課題解決型営業専門のセールスソリューション事業立上げおよび事業責任者を経て、2009年に株式会社セントリーディングを設立。法人向け課題解決型営業を専門に支援企業は150社を超える。</p>
	<p>第2部 共催各社紹介 15：55～16：00</p> <p>株式会社オービックビジネスコンサルタント、宝印刷株式会社、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社セントリーディング</p>

お問合せ・お申込み

お申込み先	お問合せ・お申込みは以下のメールアドレスまたは電話番号よりご連絡ください。 株式会社セントリーディング セミナー担当 (E-mail) info@centleading.co.jp / (TEL) 03-5909-7740	
お申込み方法	お申込みの際には 右記の申込情報を記載ください。	<ul style="list-style-type: none"> ・お申込みセミナー名および開催日 ・参加される方のお名前、所属部署、役職、ご連絡先（メールアドレス・電話番号） ・会社名およびホームページのURL（ホームページがない場合は業種、事業内容）

※ お申込みにつきまして、競合サービスの提供企業様にはご参加をご遠慮いただくこともございます。

※ お申込み情報は、受付管理のため共催会社共同で管理し、各社ホームページ掲載の個人情報保護方針に基づき適正に管理いたします。

（共催会社個人情報保護方針・プライバシーポリシー）

株式会社セントリーディング http://www.centleading.co.jp/privacy_20140724.pdf

株式会社オービックビジネスコンサルタント <http://www.obc.co.jp/privacy/>

宝印刷株式会社 <http://www.takara-print.co.jp/privacy.html>

東京海上日動火災保険株式会社 <http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/about/policy/kojin.html>

株式会社東海日動パートナーズTOKIO <http://www.tnp-tokio.co.jp/privacy/>