

2010
8月

強い!

営業リーダー 養成塾

生き残り勝ち上がる、強い営業マン・ウーマンを育てる!

営業地域の決め方と業界・客層の絞り込み方、新しいお客の作り方や維持の仕方など、いわゆる「広い意味での営業対策」が経営全体の53%を占めます。ここが弱ければ競争に勝てません。この競争時代に生き残り勝ち上がるため、自発的に行動できる強い営業マン・ウーマンを育てます。

基礎となる総論中心な**原則編**と、個々に応用した**実践編**と、単独した内容です。いずれか1日だけ・1コースだけのご参加もお受けいたします。少人数でディスカッションしながら、じっくりと勉強していきます。それぞれ段階を踏んでご参加いただくと理解も深まることでしょう。

内容

★**原則編**

1. 経営の原則・利益性の原則を再確認。
2. 利益性の善し悪しを知り、お客の集中化と商品、地域、業界客層で1位作りを目指す。
3. 経営の全体像の中で、お客作りの仕組み(お客の創造と維持)を把握する。

★**実践編**

1. 営業マンの実力アップ・戦術力強化。大事な要因のウエイト付けと、そのレベルの高め方を学ぶ。
2. 業種・業態による新規開拓法の違い。不況期にも強い再度訪問式営業法。
3. 自身のマネジメント、部下のマネジメント。

それぞれ単独した内容です。いずれか1日だけのご参加もお受けいたします。

開催日

原則編 8月 5日(木)、10日(火) 以上、いずれか1日のみ

実践編 8月 19日(木)、24日(火) 以上、いずれか1日のみ

時間

いずれも 13:30~16:00 (受付は30分前から)

対象

ルート営業マン・ウーマン、営業リーダー、経営者、起業家、後継者
(営業経験の浅い方でも構いません。ただし社会人未経験者には難しい内容です)

参加費

各12,000円(税込)、原則編・実践編の両コースで20,000円(税込)

会場はランチェスター経営(株)会議室。お申込みいただいたあと、詳しい地図を請求書と同封してお送りいたします。
ランチェスター経営(株) 営業リーダー養成塾 申込書。ご記入して全体ごとFAXで

選 択	原則編 いずれか1日だけ✓を <input type="checkbox"/> 5日(木)・ <input type="checkbox"/> 10日(火)	複数名ご参加の場合は、この用紙をコピーして下さい。
	実践編 いずれか1日だけ✓を <input type="checkbox"/> 19日(木)・ <input type="checkbox"/> 24日(火)	
会社名	参加者名	
ご住所	従業員 人	
TEL	FAX	担当者

※ご記入頂いた情報は、ランチェスター経営からの各種連絡・情報提供のために利用するほか、セミナー参加者の実態調査・分析のために利用することがあります。

ランチェスター経営(株)

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-3-3

担当インストラクター 伊佐康和
携 帯 090-2518-4980

場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側へコクミンドラッグの7F
ホームページ <http://www.kigyou.com/>

TEL 092-781-6122

FAX 092-781-6001

営業リーダー養成塾