

特別 営業塾

会社に利益を残す営業マンとは？！
「売上高」を稼ぐ営業マンと「利益」を残す営業マンは違います。

営業マンに必要な「お金(数字)」の話 ～営業マンが知っておくべき利益性の原則～

商品
地域
業
客
層
営業
顧客
組織
財務
時間

ランチェスター経営流の「数字で考える営業手法」

通常、数字が苦手な営業マンは、コスト意識に乏しく、自分が稼ぐ売上高しか見えていません。そのことで自分の実力を10倍も20倍も高く見積もり、過大評価に陥っています。その見返りの低さが、不平不満の元となり、仕事に本気で取り組まなくなっている人も多くなっています。中には、売上高だけを稼ぐため、どんどんと営業地域を広げていき、その移動の疲れからか、働いた気になっている人も見られます。営業マンとして最低限、知っておくべき簿記・会計に関わる数字の知識と、営業の原理・原則を学ぶことで、しっかりと会社に貢献する「黒字営業マン」になります。

主な内容

1. 実習をして、利益性の善し悪しを知る。黒字営業マンと赤字営業マンの違いは？
2. 自分の働きを知るには、自分の営業コストを掴んでおく。
3. 販売力の決定要因とそのウエイト付け、
売力=面会件数70%×質30%
4. 見えないロス(損失)に振り回されない。経営では「時は経費なり」

開催日時 11月17日(木)、18日(金)、22日(火) 以上いずれか1日のみ

時間 各回とも、13:30～16:00 (受付は30分前から)

対象 営業マン・ウーマン、営業リーダーなど、外勤中心の職種で働く方向け
営業経験の浅い方、営業未経験者な若い方にも最適な内容です。
小さな会社の経営者、起業家、後継者にも分かりやすい内容です。

参加費 10,000円(税込、お一人様)
同一企業から2人目以降は、6,000円(税込)です。

講師

山下久幸税理士事務所 所長 山下久幸氏 ホームページ <http://www.yamashitax.jp/>

1978年生まれ。佐賀県唐津市出身。

九州産業大学商学部卒業、計算が得意だったこともあり、税理士を目指す。

大・中・小の税理士事務所での経験を積み、年商数百億円の上場企業から赤字経営の個人商店まで、様々な規模・業種を担当する経験を持つ。昨年に税理士試験合格後、今年に入り念願の税理士登録と同時に即、独立開業を。また地元・唐津では、古くからの人脈の広さと、その人望もあって、FMからつにて「69Room」との番組で仲間とDJを任される。その気さくな人柄から、資格取得を目指す若者・若い営業マン向けの勉強会やセミナーの講師として、常に好評を博している。

ランチェスター経営株式会社 伊佐 康和 ホームページ <http://www.kigyouno.com/>

独立起業家・若手社長・リーダー向けインストラクター 1991年北九州大学商学部卒(現:北九州市立大学経済学部)

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。

多数でのお申込みの場合は、個別開催の出張研修も併せてご検討下さい。詳細はお気軽にご連絡下さい。

ランチェスター経営(株) 営業マンセミナー勉強会申込書。ご記入して全体ごと FAX で

選 択 (✓を)	<input type="checkbox"/> 17日(木)	人	<input type="checkbox"/> 18日(金)	人	<input type="checkbox"/> 22日(火)	人	
参加者	様		様		様		
		様		様		様	
ご住所	〒 ー					従業員	人
会社名					担当者	様	
TEL			FAX				

※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)

担当インストラクター 伊佐康和
携 帯 090-2518-4980

〒810-0004 福岡市中央区渡辺通 2-3-3

場所は、西鉄薬院駅、電気ビル側へ。SASAビルの7F

ホームページは **ランチェスター 若手社長**

検索

TEL 092-781-6122

FAX 092-781-6001

営業マンセミナー