

「ドラッカーに学ぶ 営業革新の進め方」セミナー

参加
無料

主催：(株)Gサポート

経営者様・幹部の方、営業部門マネージャークラスの方、営業活動の革新を学びたい方に！

「営業で成果をあげるには？」属人性の強い旧来型営業から「マネジメントされた営業」への転換が必要です。今回のセミナーでは、P. F. ドラッカーのマネジメント論に基づき、顧客との継続的な関係を重視した営業戦略の基礎についてお伝えします。

◆開催日時：平成25年 6月12日(水)

13:30~16:00 (13:00開場)

◆会場：広島県情報プラザ 第3研修室

〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47

TEL:082-240-7700

◆定員：30人(先着順)

※下記の申込書によりFAX又はHPよりお申込み下さい。

※定員となり次第お申込み受付を締め切りますので、お早めにお申込下さい。

◆料金：無料



13:30~16:00

1. 営業で成果をあげるには？
2. 目標達成の営業プロセスをマネジメントするために
3. 営業パーソンの早期育成の秘訣 ほか

※ 本セミナーでは、基礎理論を学び事例演習等を通して理解度を深めます。

16:00~17:00 個別相談コーナー (皆様の疑問点にきめ細かく対応します。)

特別講師：(株)ビジネスブレイン 代表取締役 松浦 和夫

日本ビクター、大手コンサルティング会社を経て独立。経営戦略、新事業開発、経営革新、マーケティング政策、営業力の強化、人事制度構築などを専門とし、30年を超える指導実績を有する。中小企業大学校等の人気講師としても活躍中。

下記の申込書により、FAX又は当社グループHPにてお申し込み下さい。

(株)Gサポート 行き		FAX: (082) 504-0304 URL: http://www.godo.gr.jp/gs/	
		「ドラッカーに学ぶ営業革新の進め方」セミナー 申込書	
貴社名		お申込責任者名	
所在地	〒	TEL:	FAX: E-mail:
受講者 役職・氏名			
	(計 名)		

※ご記入頂きました個人情報、弊社自身が行う各種サービスのご案内の目的のみに使用し、第三者に無断で提供することはいたしません。

企業のGoodPracticeをサポート

株式会社Gサポート

<http://www.godo.gr.jp/gs/>

