新規開拓から営業マン育成まで、売れる営業部隊づくりをお教えします

効果的な営業戦略を描き、営業マン個人のスキルとマインドを強化し、適切なマネジメントが実現できれば、自社の営業は確実に成果を上げることができるでしょう。では、そんな売れる営業部隊・チームをつくるにはどうすればよいのか。
そのレシピを伝授するために、営業現場でさまざまな営業改革の実績を上げてきた、4社のプロが集結しました。その名も『売れる営業部隊づくりコンソーシアム』

・新サービスの法人顧客開拓のプロ
・売れるセミナーのプロ
・営業の勝ちパターン浸透のプロ
・営業マンをやる気にさせるプロ

独自の分野で大きな実績を上げてきた4社が、それぞれの強みを生かして、営業力強化に悩む皆様にお応えする、1度で4倍分の価値のあるセミナーです。

●講演内容

【講演1】　株式会社ナレッジプラス 代表取締役 阿部 健二
「新商品/新サービス」の法人顧客開拓を実現するための効果的なプロセス、教えます

1997年リクルート入社。2002年
株式会社ナレッジプラス設立。情報メディア企業やITベンダーなど大手企業を中心に、新サービスによる新規の顧客開拓をテーマとした支援実績を数多く抱える。

【講演2】　株式会社ナレッジサイン 代表取締役 吉岡 英幸
セミナーをヒアリング営業の場にしてしまうワークショップ型営業のススメ

1986年リクルート入社。2003年株式会社ナレッジサイン設立。顧客とディスカッションするワークショップ型セミナーで、大手ITベンダーの営業力強化を支援。

【講演3】　株式会社プロジェクトプロデュース 代表取締役 亀田 啓一郎
売れる営業チームに育てる「シクミ」×「シカケ」

1989年リクルート入社。2007年
株式会社プロジェクトプロデュース設立。「営業の勝ちパターン」を発見し、組織浸透させるマネジメント手法を築き上げるお手伝いをする、営業現場のカイゼン・ファシリテーター。

【講演4】　株式会社プロビーダ 代表取締役 朝田 思乃
営業マンが元気に仕事をするコツ、お教えします

大学卒業後リクルート入社。2008年
株式会社プロビーダ設立。営業マンのモチベーションアップと顧客接点で活用できるコーチングスキル習得のサポートをする。

詳しくはこちらから ⇒ http://www.k-signs.co.jp/news/1026.html

・・・