営業の大企業病に効く4つの営業変革手法をご紹介～新規開拓力、商談育成力、マネジメント力、モチベーションの低下など、営業の大企業病に悩む大手企業の営業トップを対象にしたセミナー～

・既存顧客/既存商材の営業に安住し、新商材の新規開拓が進まない ⇒ 新規開拓力の低下
・マーケティングと営業が連携できず、新規リードが案件まで発展しない ⇒ 商談育成力の低下
・マネジャーの力量差による業績差が生じている ⇒ マネジメント力の低下
・どんなに言ってきかせても、営業マンのモチベーションが上がらない ⇒
モチベーションの低下

これらは言ってみれば、『営業における大企業病』
組織が大きくなればなるほど、営業マン、マネジメント、戦略も硬直化し、動かない営業部隊になっていくものです。

IT、サービス、流通、製造業などさまざまな大手企業で営業力強化の大きな実績を上げてきた、営業改革のプロ4社が集まり2010年に結成した『売れる営業部隊づくりコンソーシアム』が、営業の大企業病に悩む大手企業の営業トップを対象に、それぞれの強みを生かした4つの営業変革手法をご紹介するセミナーを開催します。

●講演内容
【講演1】新商品の新規顧客開拓の経験がなく売上が上がらずに困っている営業トップ殿
「新商品/新サービス」の法人顧客開拓を実現するためのアウトソーサーの使い方、教えます
新規事業の「売り方モデル」をつくるプロ 株式会社ナレッジプラス 代表取締役 阿部健二

【講演2】マーケと営業の連携不足で、リードを案件にできずに困っている営業トップ殿
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
リードを案件に発展させるプロ 株式会社ナレッジサイン 代表取締役 吉岡英幸

【講演3】特定の売れる営業マン頼りではなく、売れる営業組織作りをしたい営業部長殿
売れる営業チームに育てる「シクミ」×「シカケ」
営業の勝ちパターン浸透のプロ 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

【講演4】

Generated by ぷれりりプレスリリース
https://www.prerele.com