

中小企業の存続と発展を決定づける

社長の営業力

『社長の打ち手』と連続開催です。

トップセールスによる大きな数字の作り方

日程 ◆ ご都合のいい日程をお選びください。
2017年 7月28日(金) 10月24日(火)
時間 ◆ 午前10時～午後5時
会場 ◆ 和田創研セミナールーム (東京・銀座)
対象 ◆ 経営者、後継者、取締役の方々
営業部門長・拠点長・管理者の方々

2017年 3月3日発売
受講者にもれなく
講師新刊を進呈
要諦凝縮版 235頁



どのような環境でも会社と社員を守る、
第一級の「営業力」が養えます。

内容構成 ※若干変更になる場合あり。

〔はじめに〕 減る引き合いに頼っては会社が回らない

基礎編 トップセールスのセオリー

- 第1部 トップセールスへの第一歩
営業の成果を損なう最大の勘違いとは
- 第2部 絶対に守るべき営業の基本
真っ先に根本思想と立ち位置を改めよ
- 第3部 成果向上へ押さえるべき急所
どうすれば大きな数字をつくれるのか
- 第4部 プロセスマネジメントの要諦
行ったなら、通えるように引いてくる

※中身ぎっしり、ずっしり。

今日の企業経営ではたびたび市場縮小や景気後退に見舞われ、危機に直面します。

とくに余力が乏しい中小企業の社長は自ら営業に動くことが必須になっています。

自社の生き残りや勝ち残りは、トップセールスの成否にかかっているといっても過言ではありません。

(部門長や拠点長も収支責任者であり、同じ。)

実践編 トップセールスのノウハウ

- 第1部 フェーズ1 ◆ アプローチ
狙い澄ました顧客へ面談を申し入れる
- 第2部 フェーズ2 ◆ コンタクト
情報営業で決定権者との関係を深める
- 第3部 フェーズ3 ◆ サーベイ
商機の探索とニーズの発掘に踏み込む
- 第4部 フェーズ4 ◆ コラボレーション
キーマンと課題の解決策を練りあげる
- 第5部 フェーズ5 ◆ プレゼンテーション
根回しを経て、両家の公式な見合いへ
- 第6部 フェーズ6 ◆ クロージング
豊かな成果を刈り取り、固い絆を築く

〔あすから〕 トップセールスへ心の太鼓を打ち鳴らせ

◆こんな方にお奨めします

1. 社長に相応しい営業を身につけたい。
2. 同時に自社の営業レベルを高めたい。
3. 開運につながる顧客と売上がほしい。
4. 閉塞感や先細り感を吹き飛ばしたい。
5. 業績下落や規模縮小を打ち破りたい。
6. 「下請け」からの脱却を果たしたい。

受注拡大・販売増加は決して難しくありません。

優良顧客・大口商談を取り込むコツを明快に指導します。

主催 ◆ 和田創研

録画・録音はできません。

内容紹介

国内は長期にわたって仕事の受注や商品の販売が落ち込むことが予想されています。すでに受け身では仕事が取れず、商品が売れない状況に変わっています。となると、営業活動を重視せざるをえません。

ところが、中小企業のなかには営業部門が弱いとか、営業社員が少ないところもあります。おのずと「トップセールス」を推進することになります。新しい顧客と売り上げが、社内を元気にする良薬です。

本講座では、果敢な営業活動をためらいがちな社長を念頭に、新規開拓や既存拡大・深耕を問わず有力企業の上層部へ働きかける「開発営業」のセオリーとノウハウを分かりやすく解説します。トップセールスに勇気と自信が湧く深い気づきに満ちています。さらに社長が社員を指導する際の有益なヒントも得られます。

本講座は、厳しい環境下の内需企業・地場企業が低迷や不振の克服を図るうえでも役立ちます。業績の向上、社業の発展に弾みをつけてください。

数字がすべての痛みを和らげます。

参加申込み ※東京駅周辺もしくは近郊の別会場になる場合あり。

申込方法

- 参加申込書にもれなくご記入のうえ、ファクスでお送りください。当社より、メールにて請求書と参加証、会場地図などをご送付します。開催7日前までに、請求書に記載した銀行口座へ手数料ご負担にてお振り込みください。なお、参加申込みをお断りする場合がありますが、その際に理由を明らかにする義務を負いません。
- 直前のお申込みはお受けできません。また、キャンセルのご連絡は3日前までをお願いします。それ以降になりますと参加費の払い戻しはいたしかねますので、代理の方がご出席ください。

お申込みはファクスでどうぞ。
FAX 050-3737-4562

講師紹介



和田創研代表
和田 創
(わだ・そう)

社長の営業活動が自社を強く大きくします。

数字立て直し一筋の経営コンサルタント。おもに当事者への「教育」を通じて意識・行動改革を促し、組織風土の刷新、業績の拡大、そして成長の持続を果たす。業種や規模を問わず、多くの顧問先を短期間で高収益体質へ転換させてきた。

「環境適応と経済合理性」を2本柱とした指導に対し、トップが絶大な信頼を寄せる。とくにコンサルティングの精神とソリューションの技術に根差した「本物の提案営業」の定着に心血を注ぐ。その習得の場として最高峰の「営業精鋭学校」を開催している。

「会社を強く大きくしたい」と願う社長の個別相談に応じる。これらと並行し、業績改善の即効性の高い「受注・販売ツール」の活用、「営業省人化と商談自動化」の推進などに力を入れている。

講演を含めた企業などでの教育と指導の年間実績は約百回。対象は社長から役員、管理者、社員まで、テーマは経営、管理、人事（採用）、事業、商品、企画まで幅広い。著書は多数。

参加費

55,000円（1名当たり。教材費・昼食代込。消費税別途）

※1社2名の参加は1名当たり1割引、3名以上の参加は1名当たり2割引。

お問合せ先

和田創研 TEL 050-3786-3704

MAIL info@wadasouken.co.jp

HP <http://wadasouken.co.jp>

〒104-0061 東京都中央区銀座1-28-11 アクロス銀座505

社長の営業力 参加申込書 ※同業者および個人のお申し込みは不可。

2017年7月28日(金) 10月24日(火)

申込企業	社名		年商	百万円	社員	人
	業種		商品			
申込責任者	氏名		所属		役職	
	所在地 〒					
	TEL		-		FAX	
	MAIL					
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	
参加者	氏名		所属		役職	

参加申込書にご記入いただいた「個人情報」は、本セミナーの事務手続きと運営のほか、当社グループからの関連情報の提供に使用します。第三者に開示・提供することはありません。