令和元年度　管理者講座
（営業力強化講座）

時代が求める強い営業組織を“創る”

～ 営業改革のポイント ～

働き方改革、IT 化、人手不足、消費増税、海外事情による国内への影響など激変している環境の中で、中小企業経営における営業改革の必要性は市場の変化とともに急務になっています。

我々の置かれている営業環境を的確に見極め、ターゲット先、アプローチ方法を確認し、魅力ある商品の提案をチームとして進めていくことが必要です。

本講座では、経営者や営業部門の責任者を対象に、営業部門における改革の重要性及び改革の進め方を学び、明日から始められる改革の方向性をワークを交えながら共に考えます。

【日 時】令和元年　11月21日(木)
10:00 ～ 16:00

【会　場】朝日信用金庫 西町ビル（台東区東上野 1-2-1）
＜最寄駅：大江戸線・つくばＥＸ　新御徒町＞

【受講料】4,000 円　（昼食代を含みます）
※当日、会場にて現金でお支払いをお願い致します
※前日/当日の取り消しはキャンセル料をいただきます

【対　象】管理者、幹部社員など(中小企業者の方)

【定　員】先着 40 名（１社５名以内でお願いします）
※当日、お名刺をご持参ください

～ FAX番号を必ずご記入下さい、
折り返し受講票をお送りします ～

講 師　高澤　彰氏

株式会社テラ・コーポレーション
中小企業診断士

大阪経済大学経営学部卒業後、機械要素品卸売業の営業を経て、2002 年、中小企業診断士として独立。翌年、有限会社タカザワ企画を設立し、営業を切り口とした企業の事業計画作成から体制構築、運用支援を中心に活動。現場経験が豊富で、実践第一の情熱あふれる指導には定評があり、速攻効果が生まれると評価も高い。

著書：「儲けてなんぼ!!!「法人営業」実習ノート」　(同友館)
「儲けてなんぼ!!!「そこそこの営業」実習ノート(同友館)

講座内容

◆我々を取り巻く営業環境と、いま求められる営業改革
働き方改革、営業業務のＩＴ化…戦略的営業の必要性

◆ターゲット先の選定とアプローチ時間
営業スタイル・マーケティングマインドの再構築

◆魅力ある商品の検証と効率的・効果的なプロモーション
問題発見と解決・商品開発の方向性・実践的提案

◆チーム営業と部下管理
行動意識の改革・行動管理とコーチング

参 加 申 込 書　FAX 03－5818－2811

会社名				お取引店名	支店		
住 所				業 種			
				社員数	20名未満 ・ 100名未満 ・ 100名以上		
電 話				FAX			
参加者名		年 代	性 別	参加者名		年 代	性 別
		代				代	

本研修の開催はどこで知りましたか。(いずれかに○印をしてください)
イ. 財団からのFAX・案内で　　ロ. ホームページを見て　　ハ. 営業係の案内で
ニ. 取引先、友人に誘われて　　ホ. その他(　　)

この個人情報は、上記講座の開催に伴う事務・ご連絡のみに使用し、同意なく他の目的で使用したり、第三者へ開示・提示することはございません。

ACC 一般財団法人 朝日中小企業経営情報センター
台東区東上野 1-2-1-5F　TEL:5818-1281

検索 朝日ACC
（研修情報更新中）