

第二回営業塾開催のお知らせ

営業に携わっていながら成果を上げられない、営業の本質を理解していない、
自信がない、知識も技能もない、得意先に好いように使われている、ノーと言えない。
社内での報告・会議への参加も消極的でリーダーシップを発揮できない。
こんな営業を一流にしてみたいと考えました。うそつきと怠け者以外は歓迎です。

- 1 開始 2016年2月20日(土) 27日(土) 9:30~17:00

 - 2 場所 総合スポーツセンター
東京都中央区日本橋浜町2-59-1 第3会議室
都営地下鉄新宿線浜町駅 A2出口 徒歩2分

 - 3 対象 営業経験3年以上 12名まで※今回は1社複数名参加を歓迎します

 - 4 目的 営業に必要な知識・技能・態度の習得により自信をつけさせ
成果を上げることで組織に貢献を与える

 - 5 費用 研修費用21,600円 資料代3,240円
振込先 三菱東京UFJ銀行 渋谷支店 普通 0103939
口座名 コンソルテ株式会社

 - 6 服装 仕事中の服装

 - 7 準備 筆記用具 PCの持ち込みも可 資料はすべて渡します
- 申込み方法 参加希望の方は、会社名・氏名・年齢・勤務年数を記載のうえ
下記メールまで送信下さい
uematsu@consorte.jp (担当：植松)

塾長

ビーコン・アソシエイツ 代表 中野 隆敏 経歴



- 1941年** 東京都生れ。
- 1963年** 立教大学文学部英文学科卒。
- 1964年** ゼネラルフーズ社にセールスマンとして入社、インスタントコーヒー、インスタントプリン販売に従事。
- 1967年** ジョンソン社入社。エリア・マネジャーとして首都圏のスーパー本部を担当。
1970年 大阪ディストリクト・マネジャーとして近畿2府4県・四国の販売担当。
1976年 東日本セールス・マネジャーとして全国の58%市場の販売担当。
1981年 販売管理部長として販売予測、販売促進、教育訓練、販売政策の各部門を統括。
- 1983年** アメリカン・エクスプレス入社。カード部門のセールス・マネジャー。
1年間で売上を3倍にし、生産性を4倍に改善。
- 1984年** ペットフード、ペット日用品・器具の総合卸 カナックス社に専務として入社し、1987年からは社長を務める。CI導入、人材育成、新規顧客開拓、物流情報の整備、サービス・マーチャライジング機能の導入、カテゴリー・マネジメントの採用、商品開発、企業グループの結成、等の施策を実施した。その結果、在任中の9年間で18億円の売上を115億円に伸ばす。
- 1993年** ジョンソン・エンド・ジョンソン社に取締役副社長として入社。2000年までの戦略作成、新取引制度の実施、新チャネル政策とカバレッジ政策を導入、SOQにより他部門も含めたプロセス改善を実施。
- 1998年** オートバックス・セブン社 新規事業担当。オートバックス・レストラン・システムズ代表取締役社長して3店をオープンさせ軌道に乗せた。
- 2001年** ビーコン・アソシエイツを設立。代表を務める。

資格 : MTPインストラクター(日経連傘下の日本産業訓練協会)日産訓 特別講師

その他 : 日本盲導犬協会 常任理事、MOS会 会長