

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 2015年3月から6回
14:30～17:00 第1回:3月5日、第2回:3月12日
13:00～17:00 第3・4回:4月2日、第5・6回:4月9日
 - 2 場所 公益財団法人 東京都中小企業振興公社 秋葉原庁舎 3階
東京都千代田区神田佐久間町1-9 第3会議室
秋葉原駅中央改札を出て右側 徒歩2分
 - 3 対象 営業経験3年以上 1社1名 12名まで
 - 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刺激を与える
 - 5 費用 1回当たり5,400円 振り込みも可 6回分合計32,400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 研修項目 別紙
 - 7 服装 仕事中の服装
 - 8 準備 筆記用具 PCの持ち込みも可 資料はすべて渡します
 - 9 条件 最初の3回は欠席しないこと、自分の情報を開示できること
- 申込み方法 参加希望の方は、会社名・氏名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)

営業塾学習項目

- 1 営業は何を売るか
- 2 営業の知識
 - 1、 営業の基本的な心構え
 - 2、 営業の職業的特質
 - 3、 営業に要求される常識
 - 4、 会議の重要性
 - 5、 報告の重要性
- 3 営業の技能
 - 1、 計画とは SWOT 分析と OGSM
 - 2、 プレゼンの重要性
 - 3、 新規開拓の重要性と AIDA の法則の活用
 - 4、 ランチェスター戦略の活用
 - 5、 セールスカバレッジプランの概要
 - 6、 お稽古の重要性
- 4 営業の態度
 - 1、 行動と準備
 - 2、 必要な数字を覚え活用する
 - 3、 当たり前のことを超える
- 5 まとめ
 - 1、 売れる営業とは
 - 2、 売れない営業とは
 - 3、 管理職への準備をする
 - 4、 良い営業部長とは
 - 5、 まとめ

参加者が望むなら終了後もメール、電話でフォローも可能

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** オートボックス・セブン社 新規事業担当。オートボックス・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