

第3回 売上倍増社長

さあ、始めよう! 組織で営業

年度に合わせて確かな営業管理をスタートしませんか?
2009年度1月、2月、3月決算の社長はお集まり下さい。

お世話になります。経営数理研究所の長よりセミナーのご案内です。
売上倍増社長塾は、売り上げアップに意欲的に取り組まれている、保険代理店経営者向け営業管理セミナーです。
サブプライムに端を発した景況悪化は、今後ますます、代理店業界の二極化を加速させていきます。
意欲的に経営に取り組んでいるあなたにとって、正に、ピンチはチャンスと前向きに捉えましょう!
本セミナーに参加することで、営業管理とはなにかを実践的に理解した上、年度のスタートに合わせて具体的な行動に着手出来ます。
営業管理を一言で言うと、会社のビジョンをつくり、その実現に向けて営業活動を毎日、毎週、毎月、毎年とコントロールして行くことです。
このコントロールにはITが欠かせません。業界における第一人者、トムソンネットの鈴木さんに加わってもらい二人で講師を務めます。

(先ず、ビジョンを共有化する)
なにを、先ず、会社の将来像(ビジョン)について、スタッフやお客様に、共感をもって受け入れてもらうことが大切です。今回、経営数理研究所オリジナルの、3カ年ビジョン作成フォーマットを提供いたします。
(組織で営業にITは不可欠)
組織で営業には、情報の共有とデータをベースにした判断が不可欠です。営業支援システムについて、業界の第一人者であるトムソンネットの鈴木さんより詳しく説明頂きます。
(営業プロセスを可視化する)
経営数理研究所が開発したコンサルティングプログラムを、フォーマットと具体例を示しながら話します。
(成功事例に学ぶ)
最後に、営業支援システムとコンサルティングの成功事例を解説し、ヒントを掴んで頂きます。
今回特典
3カ年ビジョンをご記入の上、当日コピーご持参の方に、後日、コメントとアドバイスを個別にメールで差し上げます。

日時: 2009年1月15日(木)15時~17時

場所: 経営数理研究所渋谷オフィス
渋谷区円山町5-4 Feel A (フィールA)渋谷 417号
TEL: 03-3462-5336
(セミナー当日の連絡先: 14時よりお待ちしております)

会費: 5,000円(税込み)
12月末日までに以下の口座にお振込み下さい。
恐れ入りますが、振込み手数料はご負担下さい。
三菱東京UFJ銀行 久我山支店 普通預金 3801789
(資)経営数理研究所 代表 長(ちょう)忠(ただし)



セミナー終了後1時間程度希望者で懇談会を予定(会費別途1,000円:当日支払)

<p>【講師】長 忠(ちょう ただし) 経営数理研究所代表 インスウオッチ発行人 携帯営業日報(超簡単SFA)を開発、 それをベースにしたコンサルティングプログラムで実績 http://cho.eforum.biz cho@mx.mesh.ne.jp</p>	<p>【講師】鈴木 邦朗(すずき くにあき) トムソンネット常務取締役 今話題のSalesforceについて、 保険代理店向け導入支援では第一人者 http://tmsn.net k.suzuki@tmsn.net</p>
---	---

セミナー参加申込書(FAX用) FAX番号 03-3335-6496

お名前	
会社名	
参加日	1月15日(木)15時~18時
メールアドレス(楷書で正確に)	@
電話番号	
会社URL(ホームページ)	http://
ご紹介者は?	

先着順8名で受付、定員オーバーの場合は個別にご連絡します。
インターネットからの申込みは <http://cho.eform.biz> からできます。