

— 各回20名様限定 —

東京開催は今年で6年目!!

## 「中小企業のための営業の仕組みづくり講座」無料セミナー

「営業の仕組みづくり講座」は、営業を「プロセスマネジメント」、「マーケティング」、「ソリューションセールス（課題解決型営業）」という3つの切り口から学んでいただき、自社の仕組みづくりをしていただく講座です。3回の講義から最後の成果発表会にいたるまで、講師が各社の状況に合わせたアドバイスを行うとともに、参加企業様同士での情報交換の場としてもご活用いただけます。

まずは無料セミナーにご参加ください。中小企業の大きな課題である「営業人材育成」と「新規開拓」の2つのテーマで、「営業の仕組みづくり講座」のエッセンスをお伝えします。他社取り組み事例のご紹介も致します。

<講座参加企業様からこんな嬉しい声も届いています！>

本講座で面談スキルを強化し、案件化率が50%UP(情報通信業)

本講座で仕組み作りのポイントを学び、受注が187%UP(サービス業)

### ◆ 第1弾 営業を科学せよ！「継続的に結果を出す組織営業の手法」

今、日本に必要なのは、属人的化した営業マンの経験やスキルでも、ましてや根性でもありません。一人一人の頑張りにおける限界を超えた今、組織として継続的に成果を上げる“科学的アプローチ”が期待されています。本セミナーでは、企業経営に必要なこの“科学的アプローチ”の全容と、組織に導入する為のポイントを分かり易くお伝えします。

### ◆ 第2弾 新規開拓は何故、掛け声だけで終わってしまうのか？

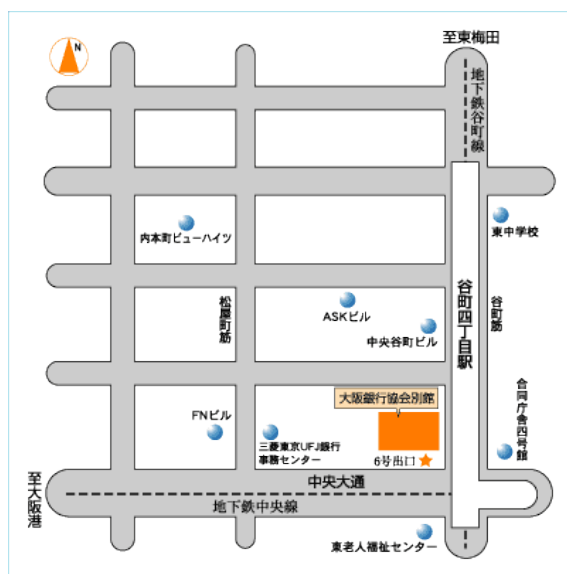
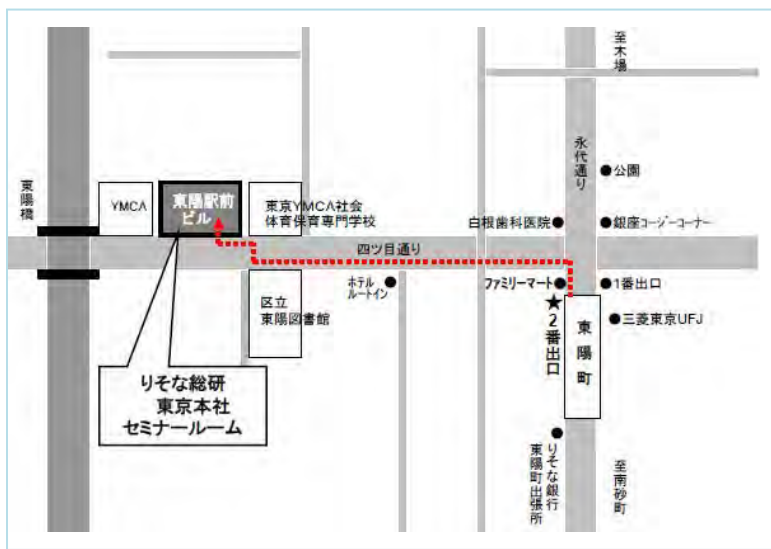
将来を見越し、今から、将来の売上げを作るお客様を開拓しておく。では、どのようにして成果の出る新規開拓手法を構築し、組織に根付かせればいいのか？本セミナーでは、「仕組み」と、成果が上がる「具体的なやり方」、そして、インセンティブに頼らない成長が見える化する「評価方法」の3つの観点から解説します。特に経営陣、営業幹部、営業責任者の方々は今後どうすればいいのか？の視点に立ってお伝え致します。

日 時	<b>第1弾 営業を科学せよ！「継続的に結果を出す組織営業の手法」</b> 【東京会場】 6月1日(木) 18:00 - 20:00 ※終了後ご希望の方は相談会有 【大阪会場】 7月7日(金) 13:00 - 15:00
	<b>第2弾 新規開拓は何故、掛け声だけで終わってしまうのか？</b> 【東京会場】 6月15日(木) 18:00 - 20:00 ※終了後ご希望の方は相談会有 【大阪会場】 7月7日(金) 16:00 - 18:00 ※終了後ご希望の方は相談会有
会 場	【東京会場】 りそな総合研究所 東京本社セミナールーム (東京都江東区東陽2-2-20 東陽駅前ビル9F 最寄り駅：東京メトロ東西線 東陽町駅)
	【大阪会場】 大阪銀行協会 別館3階11号室 (大阪市中央区谷町3丁目3-5 最寄り駅：地下鉄谷町線・中央線 谷町四丁目駅)
講 師	ソフトブレン・サービス株式会社 シニアコンサルタント 一般財団法人 プロセスマネジメント財団 事務局長 <b>佐々 芳紀 氏</b>  大学卒業後、大手通信会社入社。入社1年目に部門全営業の成績優秀者としてセールスコンテスト受賞。その後ソフトブレン・サービスに入社し、中小企業経営者・経営幹部に対し営業・マーケティングコンサルティングサービスを提供。 一度当社を離れ、上場企業の不動産金融業界に転身。入社3週間で当時最短で営業管理職へ。解体寸前の最下位セクションを立て直し1位へ導く。個人としても全営業中1位の経験を持つ。 2010年にソフトブレン・サービスに復帰。営業コンサルティング経験の実績は、大手企業から中小ベンチャー企業まで述べ778社、そして自身の転職経験からの幅広い営業現場の知識を知っていることが強み。 現場の課題を熟知していて、行動に繋がりがやすい講義だ」との評価を多数いただいている。 現在、企業向け営業コンサルティングの講師、及びプロセスマネジメント大学事務局長と講師を務める。

# 会場アクセス

◆ **東京会場：りそな総合研究所セミナールーム**  
 住所：東京都江東区東陽2-2-20 東陽駅前ビル9F  
 最寄り駅：東京メトロ東西線 東陽町駅2番出口

◆ **大阪会場：大阪銀行協会 別館3階11号室**  
 住所：大阪市中央区谷町3丁目3-5  
 最寄り駅：地下鉄谷町線・中央線 谷町四丁目駅6号出口



## 参加申込書

【東京会場へのお申込み】 FAX. 03-3699-6629-6729 会員・研修事業部 東京本社（企画担当）行

【大阪会場へのお申込み】 FAX. 06-6271-1286 会員・研修事業部 大阪本社（研修担当）行

\* 受講票は発行いたしません。当日は受付にて名刺を頂戴します。

\* 経営者・経営幹部、営業部門の責任者様以外のお申込みの場合はお断りさせていただく場合がございます。ご了承ください。

\* 個人情報の取扱いに関して

「私はりそな総合研究所、ソフトブレングループの個人情報に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします。」

なお、個人情報の取扱いについての詳細は、当社HP (<http://www.rrj.co.jp/kojin/index.html>) およびソフトブレングループHP (<http://www.softbrain.co.jp/privacypolicy/index.html>) をご覧ください。

1社2名様まで  
お申し込みいただけます

参加会場・日程 (希望日時に□を記入してください)	<b>第1弾 営業を科学せよ！「継続的に結果を出す組織営業の手法」</b>					
	□【東京】6月1日（木）18：00 - 20：00		□【大阪】7月7日（金）13：00 - 15：00			
	<b>第2弾 新規開拓は何故、掛け声だけで終わってしまうのか？</b>					
	□【東京】6月15日（木）18：00 - 20：00		□【大阪】7月7日（金）16：00 - 18：00			
貴社名			区分	会員 ・ 一般	会員番号	
所在地	〒		派遣 責任者	ふりがな ----- 役職・氏名 ----- E-Mail		
業種(具体的に記入してください)			* セミナーのご案内メールをお送りしております。(原則月1~2回程度) ご案内メールをご希望の方は上記にアドレスをご記入ください。			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	銀行	支店
参加者 ( )内にふりがな をご記入ください。	氏名	( )	所属		役職	
	氏名	( )	所属		役職	
当社使用欄	入力日 /					

<セミナーについてのお問合せ>

会員・研修事業部 企画担当 (小林)

TEL(03)5653-3735