

【経営者・幹部向け】



福井 & プリングアップ共同企画 明日から出来る 最強の営業部隊をつくる 7つのポイント

【経営課題】経営者・幹部の皆様、この様なお悩みはないですか？

- 行動量が少なく目標達成に向けて行動をやり切る営業マンが育っていない
- 新規開拓が上手く進んでおらず、またその実践方法が分かっていない
- 結果に対して責任を持ち、主体的に行動できる営業マンが育っていない
- 営業会議では未達の理由を見事他律要因に責任転嫁する
- 商談をプロセスで把握しておらず目的意識を持った営業ができていない



★7つのポイント★

- ① 自分がコントロールできる要因に目を向けさせる！
- ② 行動量を向上させる！
- ③ 会いにくい人に会わせる！
- ④ 商談はプロセスで考えさせる！
- ⑤ 周辺知識まで学ばせる！
- ⑥ 営業部隊の意欲の源泉を知る！
- ⑦ 先の先まで見通し、先行管理を実践する！

セミナーでは、
事例を交えながら具体的に
より分かりやすく
説明いたします！

【講師プロフィール】

安川 寛彦（やすかわひろひこ）株式会社プリングアップ コンサルタントチーム：ゼネラルマネージャー
大手メーカー、教育会社、生命保険会社を経て現在に至る。豊富なマネジメント経験から、全ての業界で成果を創出できる営業マネージャーの育成を得意とする。自らもトップセールスマンとして活躍中。