

販売目標を達成するための第一歩！

営業データの戦略的活用法と営業計画の立て方

販売目標を達成するためには月々の実績を確実に積み上げることが求められます。すなわち、営業戦略の目的は営業データを活用してゴールへの手順と段取りを明確にすることです。そのためには、その分析法をマスターし、戦略的に活かすことが目標達成のポイントになります。実際に現場で役に立つ営業計画の立案法とその実行スキルを習得する良い機会ですので、ぜひご参加ください。

<開催要項>

- 日 時 平成21年2月19日(木) 14:00~16:00 ※開場 13:40~
- 会 場 池袋ウェストパークビル2階 会議室(豊島区西池袋3-27-12)
※池袋駅西口徒歩5分。地下通路1b正面。東京芸術劇場向い。1階が三菱東京UFJ銀行です。
- 講 師 経営コンサルタント 公認会計士 井出 俊之 氏

<略歴> 監査法人朝日新和会社(現あずさ監査法人)を経て、産能大学にて企業研修業務、コンサルティングファームで株式公開業務に従事。92年 井出事務所設立。経営計画、予算制度、業務改革、社員教育を統合した実践的コンサルテーション活動に取り組んでいる。

- 定 員 40名(小規模事業者等) ※先着順。定員になり次第、締め切ります。
- 受講料 無 料

<主な内容(予定)>

1. 営業(商談推進)活動の質的变化
 - (1) 営業戦略の二つの意味 (2) 「収益力」の意味を明らかにする
2. 営業データの分析法の基礎を学ぶ
 - (1) 売上(販売)実績の分析法 (2) 営業(商談推進)活動の巧拙の分析法 (3) データの背景(現状の推移)を探る
3. データをもとにした営業戦略の構築
 - (1) 分析内容を次期の「営業戦略」に活かす (2) 「重点顧客と重点商品(サービス)」を絞り込む
 - (3) 営業戦略を個々の実行計画(アクション・プラン)にまとめる

お申込方法

- ①参加申込書に必要事項をご記入のうえ、下記申込先までFAXにてお申込ください。
- ②満員等でお断りさせていただく場合はお電話にてご連絡いたします。当支部からの連絡がない場合は、受付が完了しております。受講券は発行しませんので、申込書(本状)を当日受付でご提示ください。

お申込先・お問い合わせ先

東京商工会議所豊島支部

〒171-0021 豊島区西池袋3-27-12 池袋ウェストパークビル9階 TEL 5951-1100 FAX 3988-1440

===== (切り取らずにFAXしてください) =====

東京商工会議所豊島支部 行き【FAX: 3988-1440】

月 日

『営業データの戦略的活用法と営業計画の立て方』(平成21年2月19日) 参加申込書

会社名			住所		
(業種)	(従業員数)	名			
TEL:	FAX:				
参加者	氏名:	部署/役職:			
参加者	氏名:	部署/役職:			

※ご記入いただきました情報は、当該セミナーに関する連絡・管理のために使用いたします。