

“形”だけの会議になっていませんか？

『業績アップにつなげる営業会議の進め方』

長いだけの会議、意見の出ない会議、結論の出ない会議・・・知らないうちにこのような会議になっていませんか？このままでは企業の成長は望めません。「会議のやり方」を見れば、その企業の将来性が見えてきます。それほど会議の実施方法は重要な組織ノウハウと言っても過言ではありません。

そこで、本セミナーでは、会議を最大限に活用し、具体的な成果につながる「営業会議の進め方」について勉強します。この機会にぜひご参加ください。

<開催要項>

- 日 時 平成22年6月17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。
- 講 師 公認会計士井出事務所 所長・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会社開業業務に従事。93年 井出事務所設立。経営計画、予算管理、業務改革、人材育成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 45名(先着順、1社2名まで。定員オーバーしたときはご連絡いたします。)

○受講料 無 料

<主な内容(予定)>

1. 会議の目的と意義
2. 会議の進め方とチェックポイント(テーマの絞り込み 等)
3. 会議進行のスキルの基本(目的・目標・情報の共通化/時間管理 等)
4. 営業会議に求められる三つの役割(作戦会議/商談推進報告会 等)
5. 伸びる会社の営業会議の特徴
6. 会議を活用した人材育成(朝礼・終礼の活用 等)



※カリキュラムの関係上、予告無く内容・順序の変更がある可能性がありますので、ご了承ください。

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

『業績アップにつなげる営業会議の進め方』(6月17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。