

2008年8月18日

NBCコンサルタンツグループ

最強の営業組織構築！ まるごと営業セミナー

～営業力300%アップの秘訣公開～

人材育成と経営コンサルティングのNBCコンサルタンツ株式会社(東京本社:東京都新宿区、札幌本社:北海道札幌市、代表取締役:野呂敏彦、以下NBCコンサルタンツ)は、平成20年8月から全国10都市で「最強の営業組織構築！まるごと営業セミナー」を開催いたします。

営業について困っていない企業は少ないのではないのでしょうか？
NBC コンサルタンツでは最強の営業組織を作るためのノウハウを3つのチャプターに分けて大公開します。
NBC が展開する営業強化をぜひご体験ください。

【日程・会場】

日程	開催地	会場
8月29日	札幌	NBC 札幌本社 (札幌市東区)
9月5日	横浜	財団法人神奈川中小企業センター(横浜市中区)
9月9日	東京	NBC 東京本社(東京都新宿区市ヶ谷)
9月9日	浜松	アクトタワー会議室(浜松市中区)
9月10日	名古屋	NBC 名古屋本社(名古屋市中村区)
9月10日	高松	高松商工会議所(高松市寿町)
9月11日	大阪	NBC 大阪本社 (大阪市淀川区)
9月16日	仙台	アジュール仙台 (仙台市青葉区)
9月17日	広島	広島商工会議所(広島市中区)
9月18日	福岡	NBC 福岡本社 (福岡市博多区)

News Release

カリキュラム

- 12:30開場 13:00 開演
13:00～13:10 オリエンテーション・会社紹介
13:10～14:10 第1部 **既存の営業マンを活かす方法**
14:10～15:10 第2部 **新しい営業マンを採用する方法**
15:10～15:30 休憩
15:30～16:30 第3部 **営業組織力を強化する方法**
～社員の営業力を5倍アップの秘訣～
16:30～16:45 NBC からのご提案
(横浜の時間は1時間ずれます。)

【セミナー内容】

Chapter 1 既存の営業マンを活かす

成果を上げている営業マンと成果の上がない営業マンはどこが違うのでしょうか？実は営業は技術なのです。

成果を得られる営業には理由があります。

営業相手の気持ちをつかむ手法も特別公開。

そして、成果の上がる営業マンに変身できる実践営業塾のご紹介もいたします。

Chapter 2 新しい営業マンを採用する

営業マンの採用はとても難しい。ひとえに営業といってもその人の得意とする分野が違うからです。

御社にはどのような営業マンが合うか？ということが事前にわかれば、採用のミスマッチが防げます。見分け方から、ターゲットとなった営業マンに会社を惚れさせる方法など新しい採用方法をご紹介します。

Chapter 3 企業体質を改善し営業組織力を強化する

御社は営業マンが活躍できる組織となっているでしょうか？採用し、育成してもその営業マンの働く環境が整備されていなければ元も子もありません。

このチャプターでは労働分配率経営から日報による営業マン管理そして、社風を改善する実践立命塾など、営業組織力全般の強化方法をご紹介します。

※本リリースに掲載されている社名、製品名、サービス名は各社の商標または登録商標です。

News Release

News Release

人が変わる。会社が変わる。
NBC consultants

■ 本件に関する問い合わせ・詳しい情報はこちらから

NBCコンサルタンツ株式会社

電話での問い合わせ **フリーダイヤル:0120-677-721**

NBCホームページ: <http://www.nbc-consul.co.jp>

事業承継に関する紹介ページ: <http://syoukei.nbc-consul.co.jp/>

セミナー申込みページ: <http://www.nbc-consul.co.jp/seminar/more.asp?ID=163>

当社情報をメールマガジンで配信、申込み受付: <https://www.nbc-consul.co.jp/mg/form.asp>

問い合わせ対応 セミナー事務局 嶋村・川口まで

人が変わる。会社が変わる。
NBC consultants