

★新型コロナ感染症対策を徹底して開催いたします。感染状況によって、中止、延期、WEB開催となる場合があります。

営業管理者研修(応用編)



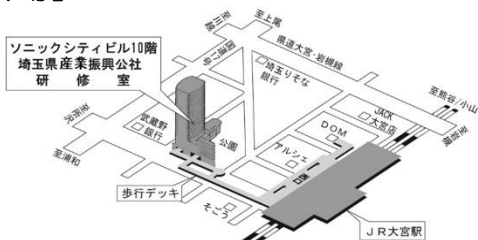
管理職として、さらにステップアップしていくために！

営業管理者として重要なミッションである「部下の育成」、「営業戦略の立案と実践」について学びます。営業部門の責任者として、いかにして実績をあげていくか、営業管理者として何をすべきか、を確認しながら、さらなるステップアップをめざします。

【開催日時】 <1日間>

令和3年11月19日(金)
9:30~16:30 (昼休憩1時間)
※受付開始は9:00~

【研修会場】



JR大宮駅西口より徒歩5分
※駐車場は有料ですので電車をご利用ください。
(20分200円・最大料金24時間1,800円)

さいたま市大宮区桜木町1-7-5ソニックシティビル10階
埼玉県産業振興公社 研修室

【対象者】 営業管理者、管理職

【定員】 24名 ※1テーブル1名での着席

【受講料】 会 員 7,800円
(消費税込) 一 般 9,900円

【主催】 (公財)埼玉県産業振興公社 研修・情報G

TEL:048-647-4087 E-mail:kensyu@saitama-j.or.jp

<内容>

1. 営業管理者の使命・役割
2. 部下の育成のために留意すべきこと
3. 営業実績をあげるために
4. 営業戦略の立て方、進め方
 - ・ABC顧客管理
 - ・ランチエスター戦略
5. 営業管理者として飛躍していくために
6. まとめ

※カリキュラム内容は、予告なく変更される場合があります

<講師>

株式会社スタジオO2
代表取締役 大関 暁夫 氏

【プロフィール】
開成高校、東北大学卒。横浜銀行に入り、現場および現場指導の他、新聞記者経験も含めプレス、マーケティング畑を経験。
その後、「日本一暑い街」熊谷をカレーで街おこしようとかカレー専門店を立ち上げ、激辛「熊谷カレーぱん」が地元の新名物としてブレイク。
またBLOGOS有カブロッガーとして多くの読者の支持を得、政治、経済、文化の幅広い分野にわたり鋭い切り口で世論を動かすネット上のオピニオンリーダーとしても知られる。J-CAST ニュースで話題を集めた「営業は難しい〜ココを直せばうまくいく!」をはじめ各種連載を執筆中。 <http://www.studio-O2.net/>

お申込み・・・①ホームページ (<https://www.saitama-j.or.jp/kensyu/21kkd/>)

②FAX 048-645-3286



営業管理者【応用編】

企業名		事務担当者：		
		メールアドレス：		
住所〒		TEL		
		FAX		
フリガナ 受講者氏名	所属部署・役職	年齢	勤続年数	性別
				男・女

個人情報の利用目的のご案内

当社は個人情報を、以下の目的で利用させていただきます。また、募集活動で入手した情報は、当社の事業で使用し管理します。
 ・研修やイベントなどに関する情報のご案内(送付を含みます)
 ・研修の運営上必要となる受講生名簿・受付簿の作成
 ・各種相談やお問い合わせに関する対応など
 ※申込書にご記入いただいた範囲内で受講者名簿として講師に提出します。
 ・公社が実施する各種調査の公表
 もし差し支えがある場合、事前にお申し出ください。
 ※公表する際は特定の個人を識別できないように配慮します