

『目標達成計画と営業活動』

今回の内容

次回(第27回)は2019年10月24日(木)18:30～開催予定です。
予定テーマ「テキスト・スライドの作り、使い方」

何時、何処の、誰に、何を、何件持っていくのか

多くの講師は、明確な年度目標を持って活動をしていません。
従って、販売計画もなく、成り行き・研修会の営業マン任せになっている状況が散見されます。

売れる講師には実力と共に「営業力」が不可欠です。
年度目標を達成するための「精度の高達成ストーリー」の策定が必要です。
商談案件のABCランク付けを加味した“何時、何処の、誰に、何を、何件持っていくのか”を考えると共に、成約に至らなかったお客様の管理なども考えなければなりません。

今回は敏腕営業マンとして知られる「丸田 秀氏」にその科学的なノウハウをご披露いただきます。

業界は違いますが、ご披露いただく営業のセオリーは教育業界でも共通することばかりです。

来年度の数字確保のための種まきシーズンが近づいている時期に、ご参加いただきノウハウを活用されることをお勧めします。



日時	2019年9月20日(金)18:30～20:00		
場所	大阪駅前第2ビル 大阪市総合生涯学習センター5階 第5研修室 大阪市北区梅田1-2-2-500 (JR大阪駅より徒歩5分)		
定員	20名	費用	2,000円/回 (領収書を発行いたします)



プロ講師鍛錬会とは

鍛錬会は毎月開催のワークショップ型の相互研鑽会です。
目指すのは「短期間で1,000万円/年の売り上げを実現する」ことです。
講師の基礎基本から、困りごとの解決ノウハウ、インストラクションスキルまで習得でき、超ベテラン講師のサポートで「ひとりでは越えられない壁」を越えることもできます。

ご参加いただきたい方

- ✓ 更にプロ講師として活躍したい方
- ✓ 講師の基礎基本を体系的に学びたい方
- ✓ 社内講師としての実力を高めたい方
- ✓ 今後、講師として独立をお考えの方



ファシリテーター

ビジョンシーク株式会社
代表取締役
シニアコンサルタント
稲田 裕計
Hirokazu Inada

◇キャリアコンサルタント ◇エグゼクティブ・コーチ ◇日本営業道連盟代表・師範
大阪府生まれ。大手機械メーカーで人事、営業を経験。
2002年、企業研修講師として独立。2016年、ビジョンシーク株式会社設立。
16年間、計2,500日以上企業の研修実績を持つ「超」ベテラン講師。



申込方法



webサイトよりお申込みください。

ビジョンシーク

検索

ご質問や電話でのお申込み → ☎ 06-6882-2033



Vision Seek

〒534-0025 大阪市都島区片町2-2-40 4F
TEL:06-6882-2033 FAX:06-6882-2034
URL:visionseek.jp MAIL:info@visionseek.jp

「成果」にこだわる人材開発・育成会社

ビジョンシーク株式会社