

『目標達成計画と営業活動』

多くの講師は、明確な年度目標を持って活動していません。
従って、販売計画もなく、成り行き・営業マン任せになっている状況が散見できます。
売れる講師には実力と共に、「営業力」が不可欠です。



【内容】

今回は敏腕営業マンとしても知られる丸田 秀氏に、その科学的なノウハウをご披露いただきました。

業界は違いますが、営業のセオリーは教育業界であっても通用するものばかりです。
売上目標の達成のためには、何人にアプローチをしなければならないのか、日々のわずかな行動へと細分化し、行動計画をたてるノウハウを惜しみなくご教授いただきました。
参加者の皆様はご質問もされながら、ご自身のこれからの目標設定と達成計画に真剣に向き合われている様子が見て取れました。

