

月間売上達成は充実した1日の積み重ねだ！ 新人でも成果が倍に！P D C A 営業の進め方

【開催日時】平成28年6月9日（木）13：30～16：30（受付開始13：00）

【会場】新発田商工会議所

【受講料】1人 1,000円 会員以外 1人 2,000円 【定員】50人

【講師】ラーニングモア 代表 ^{やまぐち しんいち} 山口 伸一 氏



早稲田大学卒業、食品メーカーで営業として問屋、小売店を担当。新規ルートの開拓やイベントを成功させる。慶応義塾大学大学院経営管理研究科へ派遣され、MBA取得、本社にてマーケティング・物流の実務を担当。その後、コンサルティング会社に転じ、セミナーの企画担当者として、数々の有名講師陣を発掘し、セミナー業界の活性化に貢献。2013年に独立。研修の営業としても1年で100社以上を開拓した実績を持つ一方で、顧客のリピート、顧客ライフサイクルの長期化を重視。講師としても分かりやすく、飽きさせない内容に定評がある。

著書に『入社1年目で頭角を現す人 沈む人』（ぱる出版）。

< 対象 > 若手営業担当者ならびに指導者の皆さま

●セミナーのねらい

- ①計画嫌いの若手営業担当者でも、PDCAが身につくようになります
- ②営業担当者が自発的に行動し、はつらつと行動するようになります
- ③優先順位を考えて行動するようになり、顧客満足を実現し、業績が向上します

●セミナー内容

<p><u>1 PDCAの威力とは</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) PDCAとは何か 2) 誰でも自然とやっているPDCA 3) できる営業は常にPDCAを回している <p><u>2 営業におけるPDCAとは</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) あなたの営業スタイルは 2) ゴールは売り上げではなく、リピート受注だ 3) ゴールまでのルートを確認する（演習） 4) 自分の業務をおさらいしよう <p><u>3 1日1回60秒PDCAを実践しよう</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) PDCAが定着しないのは 2) 誰でもできる 1日1回60秒PDCA 	<p><u>4 営業でPDCAを回すために必要なこと</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 行動し続けるために大切なこと 2) 行動よりも大切なP <p><u>5 1日PDCAの次は1週間PDCAとその進め方</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 1週間PDCA導入のタイミング 2) とにかく30個書く 3) 見えてくる大事な仕事 <p><u>6 月間PDCAとその進め方</u></p> <p><u>まとめ 充実した人生は充実した1日から</u></p>
---	--

新発田商工会議所 宛 (FAX 23 - 5885 TEL22-2757)

住所		受講者名	
事業所名		受講者名	
TEL	FAX	受講者名	

※ご記入いただいた個人情報につきましては、本講座開催における本人確認、参加者申込書作成及び講習会に関する連絡の目的のみ使用致します。当セミナーは特定創業支援事業(人材育成)に該当いたします。