

共催セミナーのご案内

～ 組織を成長させる高能率思考～

「営業業務の棚卸」で訪問件数の最大化 イノベーションを起こす組織の作り方

第1部 無意識の経営判断がイノベーションを創出する

14:15 【概要】

15:15

限られた人・時間の中で組織を生かすためには、120%のパフォーマンスを発揮する事が要求される。しかし、徹底管理や売上優先、固定費削減を推し進める中で、弊害も多数発生しているのが現実です。いかにパフォーマンスを向上させ、イノベーションを起こしていくのか。弊害の発生原因からその影響の解説、パフォーマンスを向上させる組織の作り方を解説いたします。

【講師】

株式会社テンダ 取締役 事業本部長
大連天達科技有限公司 董事 中村繁貴

WEBアプリケーションエンジニアとして大手企業にて数多くのソリューションシステムを開発する。その後、プロジェクトマネージャとして大規模プロジェクトの多くを成功に導く。またシステムコンサルタントとしても活躍実績があり、各社のプロジェクトにおける問題解決を、国内のみならず、オフショア開発も含め行うことができる数少ないコンサルタントとの定評がある。現在は、ITコンサルタントの知識を生かした経営コンサルタントとして活躍中。

【Twitter公式アカウント @shigekinakamura】



第2部 営業活動以外は縮減！ ～その仕事、あなたでないとダメですか？～

15:25 【概要】

16:15

営業マンの業務は、引き合いからアフターフォローまで多岐にわたります。毎日外出し、帰社してから資料作成をして、残業が続いている営業マンは多いのではないのでしょうか。「これ以上顧客訪問数は増やせない。でも、必達目標は毎月上がる。」「やる事が多すぎて、漏れが出てしまう。」とお悩みの方はいませんか？営業マンがやっている仕事は、営業マンでないと出来ないことですか？本人はただ真面目に取り組んでいる業務の中にも、実はアルバイトに依頼できる業務が隠れています。営業マンの業務を一緒に棚卸してみましよう。「業務量を増やさずに、顧客訪問を増やす方法」をお教えします。

【講師】

ソフトブレイン株式会社
執行役員 東日本事業本部長 田辺哲也

1995年大塚商会に入社、OA機器の販売からスタートし、製造業への設計・製造のIT支援を担当。2005年ソフトブレイングループ入社、関西地区の大手・中堅企業約50社への営業コンサルティングを経て、西日本事業部のコンサルティング部門・マーケティング部門を統括。2010年1月より現職。東日本事業部の責任者として、大手・中堅企業に対し営業改革をサポートしている。



＜お申込み方法＞

下記URL インターネット専用お申込みフォームからお申込みください。
または、裏面の「セミナー申込書」に必要事項をご記入の上、FAXにてお送りください。

ソフトブレーン株式会社 × 株式会社テンダ

～組織を成長させる高能率思考～

「営業業務の棚卸」で訪問件数の最大化 イノベーションを起こす組織の作り方

第1部 【無意識の経営判断がイノベーションを創出する】

14:15～ 株式会社テンダ 取締役 事業本部長 大連天達 株式会社 中村 繁貴

第2部 【営業活動以外は縮減！】 ～その仕事、あなたでないとダメですか？～

15:25～ ソフトブレーン株式会社 執行役員 東日本事業本部長 田辺 哲也

開催日：2011年 5月 24日 [火] 14:15～16:15 (受付開始14:00～)

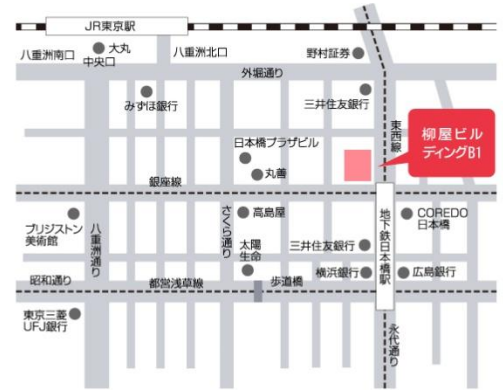
定員：40名様 ※完全予約制 (お席に限りがございますので、お早めにお申し込みください。)

会場：日本橋 柳屋ビルディング地下1階 B会議室 (東京都中央区日本橋2丁目1-10)

アクセス：東京メトロ銀座線 東西線 都営地下鉄浅草線「日本橋」駅 徒歩1分 (B5出口直結)
JR東京駅日本橋口より 徒歩7分 (八重洲北口より徒歩9分)

受講料：無料 (事前登録制)

対象者：真剣に組織の強化を目指されている、営業部門・経営企画部門の責任者様



《セミナーお申込書》 FAX: 03-3590-4200 株式会社テンダ セミナー事務局

◆ご希望 セミナーに参加する 当日は参加できないが、話を聞きたい
 その他 ()

会社名	(フリガナ)	TEL	
		FAX	
氏名	(フリガナ)	所属・役職	
		e-mail	
氏名	(フリガナ)	所属・役職	
		e-mail	

インターネットからのお申込み ▶ http://www.softbrain.co.jp/seminar/other/tokyo_110524.html