

募集定員10名

サークル開催のご案内 **経営者必見**

『販売力強化サークル』

サークルテーマ

～継続する販売力を身につける～

組織として営業マンに求める販売力とは何か。経営者と顧客が納得できる「営業のあり方」を身につけましょう。

講師

中小企業診断士 **篠田 昌人**

日時

1/15, 1/29, 2/12, 2/26, 3/12 (5回)
午後6時30より (1時間30分程度)

会場

大川信用金庫 6階研修室

主催

・おおかわ信金地域力連携拠点

支援機関

・大川商工会議所 ・大木町商工会 ・久留米南部商工会

応募要領

募集締切は1月8日(金曜日)必着、裏面受講申込書をFAX又は郵送により申込み願います。

目的

大衆・世帯の市場が収縮し、主体が「個」へと移りつつある現代の消費シーンを踏まえ、経営者と顧客の視点・発想を併せ持った営業マンを育成し、自社の販売力向上、持続的かつ組織的な営業体制の構築を期待する 経営者、営業管理者向けのサークル活動(勉強会)です。

注意

- 1) 当サークル活動は、営業力の向上を図りたい「経営者」「営業管理者」の方であれば、どなたでも参加できます。
- 2) 応募が募集定員10名を超えた場合は、アンケートなどより、当拠点にて、受講効果が高いと判断した方を選定させていただきます。

まずは
相談から
無料

おおかわ信金地域力連携拠点では、経営者が抱える事業経営に関する様々な課題解決に向けての専門家(中小企業診断士等)による相談業務や専門家派遣を行っています。気軽に事務局までご相談下さい。

「販売力強化サークル」受講申込書

事業所名：	事業所住所：
受講者名：	受講者役職名：
電話番号：	F A X 番号：

<個人情報について> 受講者の氏名等の個人情報は、受講者の出欠の確認など本サークルの運営業務およびおおかわ信金地域力連携拠点において本サークルについての記録を作成するために利用します。

アンケート【回答必須】

1. 当サークルへ応募された理由をお聞かせ下さい。

()

2. 受講者の役職、所属部署、担当業務を教えてください。

(役職名) (所属部署) (担当業務)

3. 今回の受講で得るものがあつた場合、今後の事業や社内でどのように活用する予定ですか。

()

4. 最後に、受講者の方はサークル開催時、次の事を守れますか。(守れるもの複数回答可)

最終回まで受講する 欠席をしない 遅刻しない 早退しない

参考【カリキュラム予定】

- 1 回目 1/15(金)：経営全体から販売を考える
- 2 回目 1/29(金)：自社の財務状況を知る
- 3 回目 2/12(金)：販売戦略と顧客のピックアップ
- 4 回目 2/26(金)：商品戦略と提案ツールの準備
- 5 回目 3/12(金)：顧客戦略とファンづくり

カリキュラム内容は、都合により一部変更になることもあります。