



営業活動のためになる
営業セミナー
入場無料
 18:30～20:30開催

「継続的に売上を上げる
 組織営業の手法」セミナー

売上・利益を上げたいと真剣に検討している経営者・経営幹部・営業幹部限定

**営業プロセスを分解・理解し
 再現性あるやり方で業績UPする！**

東証一部上場ソフトブレングループ 2,500社以上の営業コンサルティング実績から特に組織営業のポイントを凝縮しお伝えします！

どんな会社でも必要な営業という仕事を分解し、どうすれば良い結果に繋がるプロセスとなるのか理解し、行動・業績に繋げる。

契約を取る。取れない。では無く、契約をとる為の必要プロセスを一つ一つ分解し、分解した中で何処が出来ていて、出来ていないのはどの部分なのかを営業マン又は管理職が理解する事で、自己修正及び管理職の指導すべきポイントを学びます。



講師 沢田 元一郎 氏 ミカド電装商事株式会社 代表取締役社長
 1962年仙台市生まれ。中央大学卒。父からミカド電装商事を引き継ぎ代表に就任。当初、バブル崩壊の影響で会社は大赤字。「プロセスマネジメント」と出会い業績が一変。以来、東北でプロセスマネジメントを広げるに従事。プロセスマネジメント大学仙台校校長。「お寿司屋さんがプロセスマネジメントを学んだら 1 (B00HXQH1N8)」をamazonにて電子出版

2014年6月26日(木)

会場 エル・パーク仙台(141ビル) 5Fセミナーホール
 なお当日は公共交通機関をご利用の上、ご来場下さい。

受付 18:15 終了 20:30

※終了後、懇親会予定(会費 4,000円)

申込方法

FAX 022-268-0205

mail postmaster@yg88.com

申込締切

2014年6月18日(水)

必着

※期日前でも定員に達した場合締め切れる場合があります。

申込記入欄

必須 会社名	ふりがな	必須 申込者氏名
連絡先 必須 TEL	メールアドレス	
必須 年齢 () 歳 ※名刺をご持参下さい。		
個人情報の取り扱いについて ご記入頂いた個人情報の保管、取り扱いについては、主催者が責任を持って管理致します。		

お問い合わせ先

公益社団法人 仙台北法人会 青年部会
 ビジネスネットワーク委員会
 TEL : 022-263-0151
 mail : postmaster@yg88.com
 事務局 岡本 孝一

エル・パーク仙台
 仙台市青葉区一番町4丁目11番1号(141ビル)
 TEL : 022-268-8300
 ※本イベントについてのお問い合わせはご遠慮下さい。

主催 (公社) 仙台北法人会 青年部会
 ビジネスネットワーク委員会
後援 一般財団法人プロセスマネジメント財団
 ソフトブレン・サービス株式会社