

ビジネス&マネジメントリーダーの創発により
地域の活性化と豊かさづくりのための「いやさかセミナー」



営業力の強化法

～感性力と創発活動により市場を耕し、粗利を収穫～

業種・業態・規模は一切問いません。
全ての営業・管理者・起業家のために
新しい営業強化の方法を提供します。

事業において「売れる（＝粗利を得る）」
ということは、絶対条件。市場規模全体が
縮小し、価格に対して敏感になりつつある
今日において、粗利を獲得しにくい状況に
ある中、今ほど、「**真の営業力**」が必要に
なっている時期はありません。

モノやサービスが溢れ、情報が氾濫し、
顧客が成熟しつつある中、顧客の真の声に
気づく「感性」、それを組織全体で顧客に
価値として提供する「創発力」。この2つ
を育み、全員営業の流れをつくることが
営業強化の重要テーマになります。
そのための「**しくみ**」「**しかけ**」「**しこみ**」
そして、「**しつらえ**」。この「**四つのし**」を
得ていただくきっかけとなるセミナーです。



=====**主な内容**=====

- ①**営業という仕事は変わった**
売上でなく、ブランドを高め、粗利獲得。
- ②**売上が上がる4つの「し」**
売上が上がる構造と改善の視点。
- ③**あなたは何を売っているか？**
顧客のニーズをとらえる感性を持つ。
- ④**組織全体で営業活動を！**
全員営業を創発する、営業の仕事とは。

「販売なくして事業なし」「数はすべてを決する」「粗利はすべてを癒す」

メールアドレス

電話（携帯可）

お申し込み・お問合せ内容