

成功させる！ 営業マネジメントの秘訣

業種業態並びに規模の大小を問わず、「営業」は“事業推進の原動力”と言われます。また同時に、市場の成熟化、商品やサービスの供給過剰が一般化している現況下、個人のKKD(勘、経験、度胸)に依存した営業方法には、会社としての展開に限界があります。

100年に一度と言われるこの不況は、まさに“ピンチこそチャンス”の教訓を生かす時であり、“成功の法則”に合致した“営業戦略”と、“営業マネジメント”の真価が問われる時でもあります。

本セミナーでは、宇佐見氏の成功実務体験を背景にした、“成功させる！ 営業マネジメントの秘訣”が聞けます。



宇佐見氏は、欧州におけるソニーの拠点戦略展開のキーマンとしての実務体験と、(株)ビジネスカルチャーセンターの代表として、“**営業に科学を！**”をキーワードに、各種の人材育成の実務体験をお持ちの方です。

上場会社も含めた多数の教育研修を通して、対象ユーザの課題にフィットしたテーマの選定と、科学的な指導内容には 高い定評があります。

今回は、ご自身の体験談も含めて、営業戦略とマネジメントについて語って頂きます。“**成功させる！ 営業マネジメントの秘訣**”とは？！

★宇佐見 彰氏プロフィール

昭和24年3月浦安市生まれ。

昭和46年 英国ソニー、ソニーオランダ駐在員
昭和47年 NATO(北大西洋条約機構軍)PXソニー全権代表
昭和48年 ソニーフランス 設立
昭和60年 ソニー本社 退職

昭和61年 (株)ビジネスカルチャーセンター 設立

■ 日 時 平成21年10月22日(木)

受付 18:00～ 講演 18:30～20:30

■ 会 場 学士会館

千代田区神田錦町3-28

TEL 03-3292-5936

■ 講 師 宇佐見 彰 氏

(株)ビジネスカルチャーセンター 代表取締役

■ テーマ

「**成功させる！ 営業マネジメントの秘訣**」

■ 受講料 2,000円(税込)/名

■ 定 員 80名



◆地下鉄三田線・新宿線・半蔵門線「神保町」A9出口徒歩1分
◆地下鉄東西線「竹橋」1b出口徒歩5分

貴社名: _____ お役職: _____ 氏名: _____

〒 _____
ご住所: _____

TEL: _____ FAX: _____

E-mail: _____ ご同伴者 ()名 計()名

【お問合せ先】 株式会社エス・アイ・ピー TEL 042-464-3935

<http://www.sip-can.com>

FAXでお申込の場合は、上記にご記入の上 このままご返信下さい。

※メールでのお申込はこちらへ↓↓↓

FAX 042-464-3938

info@sip-can.com