

三重県経営者協会  
会 員 各 位

(有)トーカイマネジメントアソシエイツ  
代表取締役 吉井 清二

## 戦 略 的 営 業 PDCA セ ミ ナ ー

・・・ コンサルタントが語る丸秘テク ・・・

あなたの会社は次のようになっていませんか？

- 計画・管理資料の作成稼働が膨大！ ■営業スタッフの行動管理ができない！
- 結果の事後管理で有効な打ち手なく、言い訳が多発！
- 面倒な営業日報作成はいつも後回し！ ■営業実績はいつも計画の 90%止まり！

そんなお悩みに対して、今回は経験豊富な営業コンサルタントが様々な切り口や最新の実例を交えながら、行動に繋がる実践的な気づきを楽しく注入いたします。

尚、当日は、当社で永年培った営業コンサルティングの実績と手法を全てつぎ込んだ、戦略的営業 PDCA システム“BUSINESS SPIRIT”の活用事例を紹介いたします。是非この機会に多数ご参加頂きますようよろしくお願い申し上げます。



### 開 催 要 項

- 日 時 平成 22 年 11 月 11 日(木) 13:00～17:00
- 場 所 プラザ洞津 3 階「菖蒲の間」 TEL 059-227-3291  
津市新町 1-6-28 (津新町駅下車 西へ徒歩 3 分)
- 受 講 料 無 料
- 申込先・問合せ先 (有)トーカイマネジメントアソシエイツ (TMA) 佐藤まで  
名古屋市東区葵 1-14-13 一光第Ⅱ新栄ビル 10 階  
TEL: 052-932-9477 FAX: 052-932-9488
- 対 象 者 経営者・営業管理者
- 定 員 30 名 (ただし、定員になり次第、締め切ります)

## 戦略的営業 PDCA セミナー

～ コンサルタントが語る丸秘テク ～

13 : 00	<p>1. オリエンテーション 開講挨拶、講師紹介、本研修のねらいと進め方</p> <p>2. 現状把握 ～自社の戦略的営業力を知る～</p> <p>① セルフチェックテスト</p> <p>② 自社の強み・弱みを把握</p> <p>③ 早急に強化すべきポイントの洗出し</p> <p>3. 戦略的営業 PDCA のポイント</p> <p>① 全ては案件から始まる</p> <p>② セールスステップを意識する</p> <p>③ 営業マンのセールスプロセスを科学する</p> <p>④ 売上実績管理から売上予測へ</p> <p>⑤ 効果的な営業会議のあり方</p>
17 : 00	<p>4. 戦略的 IT 活用術</p> <p>① 最新の IT を活用すれば営業はこんなに進化する</p> <p>② 最新営業システム活用事例紹介</p>

講師紹介 石田 敬二 (TMA トーカイマネジメントアソシエイツ講師)



1989年 南山大学外国語学部英米科卒業  
 大手通信会社 (NTT⇒NTTドコモ) 管理職を経て  
 2003年 経営コンサルタントとして独立開業  
 資格等 ■ 経済産業大臣登録 中小企業診断士  
 (社)中小企業診断協会正会員  
 情報処理技術者システムアドミニストレーター

勤務時代より法人営業ラインを軸に活動した経験を  
 を基に、近年では「営業コンサルティング」を中核に、  
 クライアント企業の業績向上に貢献。確実に実績に  
 つなげるコンサルタントとして人気 NO.1 の講師で  
 ある。

# 戦略的営業 PDCA セミナー

## 参加申込書

	ご 職 名	ご 氏 名
参 加 者		

以上の通り 名分 申し込みます。

平成 年 月 日

〒  
所 在 地 \_\_\_\_\_

会 社 名 \_\_\_\_\_

(TEL) \_\_\_\_\_

申込責任者  
職 名 \_\_\_\_\_

氏 名 \_\_\_\_\_

(有)トカイマネジメントアソシエツ TEL 052-932-9477  
FAX 052-932-9488

〒461-0004 名古屋市東区葵 1-14-13 一光第Ⅱ新栄ビル 10階