

売上目標未達からの脱却！

成果を出し続ける

戦略的営業活動 × 評価制度

9月13日 15:30~18:00 あしたのチームセミナールーム 無料

SPEAKERS



シェルパワークス株式会社
代表取締役社長

米倉 達哉氏



株式会社あしたのチーム
東京支社 第6営業部
第1営業グループ
マネージャー

川島 勇人氏

中小企業の経営者にとって究極の関心事であり、最大の課題は「業績向上」と言えます。

5重苦と呼ばれる厳しい経営環境の中、今経営者に求められるは、『案件獲得の増大』『人材育成』『人事評価』がKEYとなります。

今回は、「営業コンサルティング」と「人事評価制度」のプロショナル2社による**成果を出すための考え方・しくみ**について、お話しさせていただきます。

第1部 シェルパワークス株式会社

- ◆『プロセスマネジメントによる戦略的営業とは』
 - » 戦略的営業を展開する顧客
 - » 勝利の方程式
 - » 営業マネジャーの関わり
 - » セールスの行動変容に繋げるしくみ

第2部 株式会社あしたのチーム

- ◆従業員エンゲージメントを高め、業績向上を実現する『あした式』ゼットイ！評価®制度～
 - » 業績に3倍の差 必要なエンゲージメントについて
 - » 「あした式」人事評価制度のポイント
 - » ワークショップ

講師紹介

シェルワークス株式会社
代表取締役社長 米倉 達哉氏

教育コンサルティング会社にて16年間で法人営業、営業マネジャー、ヘルスケア事業の責任者を歴任。営業組織を中心に、戦略実行コンサルティングを展開。科学的営業と組織開発を同時に実施することで、継続的な常勝チームをつくる現場支援を実施。

2016年に『日本の営業を元気にする』ためにシェルワークス(株)を設立。

株式会社あしたのチーム

東京支社 第6営業部 第1営業グループ

マネージャー 川島 勇人氏

大手事業会社で経営企画推進室を経験後、会計事務所にて、行政書士として 許認可業務・税務監査を担当、その後、コンサルティング事業部責任者として、経営計画策定、ISO・Pマーク認証取得支援や人事コンサルティングなど経営支援業務に多く携わる。

現在は大型案件を中心に制度構築から運用支援まで行う。

経験を生かした幅広い熱いアドバイスには定評がある。

お申し込みフォーマット

WEBからのお申し込みはこちら：<https://www.ashita-team.com/seminar/180913tokyo>

※開催3日前に受付締め切りとさせていただきます

料金

無料


会場

〒104-0061

東京都中央区銀座6-10-1

GINZA SIX11F



貴社名				
役職				
フリガナ 申込者名				
ご住所	〒			
TEL		F A X		
E-MAIL	@			

QRコードからもお申し込みいただけます。

■ご記入いただきました個人情報は、製品の情報提供、(株)あしたのチームが主催するセミナー・イベント情報などを提供する場合に利用させていただきます。■これらの個人情報は、個人情報保護管理者が適切な安全管理のもと管理しております。■原則としてお客様の同意なく第三者へ開示・提供は致しません。■お客様が弊社へ個人情報を提供することは任意です。提供されない場合には、今回のサービスが受けられなくなる場合があります。■個人情報に関するお問い合わせは、ホームページに掲載されている「個人情報相談窓口」までお願い申し上げます。(個人情報に関するページ) 株式会社あしたのチーム：<https://www.ashita-team.com/privacy/about>

【個人情報の取り扱いについて】

シェルワークス株式会社（以下 当社とする）は、本アンケートにて収集したお客様の個人情報を、当社のサービスに関する情報提供および分析のために利用します。収集した情報は、当社のプライバシーポリシーに従い適切に取り扱います。当社のプライバシーポリシー：<http://sherpaworks.jp/personal/>

お申し込みは、切り取らずそのままFAX又は下記アドレスまでお願いいたします。

(株)あしたのチームおよびシェルワークス(株)個人情報の取り扱いについて(チェックしてお申し込み下さい)

同意して申込む