

営業部門の育成にお困りの経営者様必見!!

営業活動の効率化と人財育成

「営業ムダとり」×「報酬連動型人財育成プログラム」

2月21日(木) 13:30~16:30 コラボしが2 1会議室 3階中会議室1 無料

SPEAKERS



「営業ムダとり」
コンサルタント
世古 誠

株式会社あしたのチーム
第2営業部 京都支社
給与コンサルタント
峯村 茜



第2部

日本全国で導入実績2,000社以上!!
自律型人財を育成するための
「報酬連動型」人財育成プログラム
について余すことなくお伝えします!
AI・SNSの浸透やニーズの多様化と移
り変わりにより「急速な成長・陳腐
化・衰退化」が繰り返される・・・
そんな変化に対応する為には?

第1部

営業部門の『ムダ』とり
~営業部門のムダとり9つのメソッド~

売れる営業マンの特徴を体系化し、誰でも
できるように共通化した「営業ムダとり」
9つのメソッドを解説致します。働き方改
革の最初のステップの進め方のノウハウを
手に入れてください。

プログラム

第1部

- 売れる営業マンの特徴
- 営業ムダとり9つのメソッド
- 実例！営業ムダとり現場リポート

第2部

- これからの人財育成のあり方
- エンパワーメント組織とは？
- 報酬連動型人財育成プログラム
「ゼツタイ！」評価制度の期待効果と概要
- コンピテンシークラウドのご紹介
- 名刺交換・個別相談

料金

無料

会場

場所：

コラボしが2 1 会議室
3階中会議室1

※コラボしがの駐車場はご利用頂けません。近隣の有料駐車場をご利用下さい。

住所：

〒520-0806

滋賀県大津市打出浜 2 番 1 号

WEBからのお申込みはこちら → <https://www.ashita-team.com/seminar/190221sg>

※開催3日前に受付締め切りとさせていただきます。

お申し込み用紙

貴社名				
役職				
フリガナ 申込者名				
ご住所	〒			QRコードからもお申込みいただけます。
TEL		FAX		
E-MAIL	@			

※お申し込みは開催3日前に受付締め切りとさせていただきます。当日キャンセルの場合、参加費の100%を頂戴します。

■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>

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。

個人情報の取り扱いについて
(チェックしてお申込み下さい)

同意して申込む

FAX : 075-231-0360