

これからの売上の上げ方とは？ 営業力向上セミナー



なぜ目標管理が重要視されているのか？

めまぐるしい環境変化の中でも、企業としては売上を上げ続けていかなければならない中、戦略を練ることは必須です。そこであしたのチーム社より、人事評価制度を活用した目標管理・達成のためのノウハウをお伝えします。

また、戦略を実行する具体的な戦術を、適切な目標/実績管理・業務効率化・生産性向上という観点でキャップ・ドゥ社より、ITツールの具体的な活用事例をお伝えします。

こんな方にオススメ

- ・ 営業戦略を知りたい経営者、営業責任者の方
- ・ メンバーの具体的な管理方法を知りたいチームマネージャー
- ・ 目標達成のために人を育てる方法を知りたい上司・先輩

2月9日(火)

15:00～16:30

(受付開始/14:45～)

オンライン・参加無料
セミナーレジュメプレゼント！



登壇者紹介

株式会社キャップドゥ 代表取締役社長 森田 晃輝



<プロフィール>

株式会社トヨタレンタリース熊本にて、自動車のレンタリース業界で3年連続優秀スタッフとして表彰、年間契約数で自動車メーカー表彰受賞。その後、ITコンサルティング会社にて、外資系クラウドツールの導入支援コンサルティングで経たキャリアを活かし、国会議員秘書を経験。

2016年キャップドゥを創業。地元熊本から全国・世界へ、クラウドアプリケーションを活用した業務改善コンサルティングを行い、約3年で300社以上の業務改善のコンサルティング実績。起業後4年で売上2億円を突破し、今期は年商5億円を見込む。3年後を目標に売上10億、利益2億で上場を目指す。

株式会社あしたのチーム

福岡支社 マネージャー 関根 夏美



<プロフィール>

東京女子大学を卒業後、あしたのチームへ入社。

当初、東京営業部に配属され、給与コンサルタントとして活動。

自身も昇降格を経験しつつ、『頑張る人が報われる仕組み』を普及すべく、これまで80社以上の人事評価制度構築から運用サポートに携わる。

後に札幌、台湾、横浜、東京、福岡、熊本の経験を経て、2020年9月、福岡にマネージャーとして就任。

PROGRAM

■ 15:05～15:35

講演タイトル：売上向上/人財育成のための戦略 人事評価のノウハウお伝えします！

講演者：株式会社あしたのチーム
福岡支社 マネージャー 関根夏美

■ 15:35～16:05

戦略を実現するための営業戦術の仕組みを大公開！

講演者：株式会社キャップ・ドゥ
代表取締役社長 森田 晃輝

■ 16:05～16:30

質疑応答・アンケート

参加特典

・セミナーレジュメ

お申込み

お申込は
こちら



無料のWEB会議システム(ZOOM)を利用したオンラインセミナーです。
お申込みいただきました方へ
アクセス用URLをお送りいたします。



2月9日(火)



15:00～16:30



オンライン



無料