

チーム営業研修会

当協会では、営業力強化ということを目的に各種講習を実施しております。今回ご案内します研修は、チーム営業による営業部門の強化ということを題材に企画致しました。

この機会に関係各位のご参加を得られますようご案内申し上げます。
なお今回の研修は東日本建設業保証株式会社との共催により実施します。

社団法人
東京建設業協会
会員限定 無料

開催日時

平成15年7月15日（火）午後1時30分～午後4時30分（午後1時～受付）

テーマ

1. 建設業界の現状と今後
2. 建設業営業部門の実態
3. 建設業の営業戦略強化とは
4. チーム活動による営業力強化実践法（1）
～営業力強化の5段階～
 - 1) 活動量を上げる
 - 2) 強化すべき顧客の明確化
 - 3) 差別化
 - 4) ニーズの把握
 - 5) 提案型営業
5. チーム活動による営業力強化実践法（2）
～「しくみ」に基づく営業力強化～
 - 1) 計画的なチームセールス活動
 - 2) マネジメントの焦点化
 - 3) ツールの開発と機能化
 - 4) チーム会議の充実化
 - 5) チーム活動の活性化

株式会社日本コンサルタントグループ
建設産業システム研究所

経営コンサルタント 平林修二氏

申込方法

- ・裏面申込書によりFAX（03-3555-2170）にてお申込み下さい。
- ・定員（100名）になり次第締切らせていただきます。但し、申込み数が多いときは、1社の参加数を調整させていただきます場合がありますのでご了承下さい。
- ・受講券は発行しません。定員に達した場合に限りご連絡します。

会場



野村コンファレンスプラザ B&Cコン
ファレンスルーム(新宿野村ビル48F)
新宿区西新宿1-26-2(TEL3348-6513)

交通：JR「新宿」駅 徒歩6分、
地下鉄丸の内線「西新宿」駅 徒歩4分

問い合わせ先

社団法人東京建設業協会 講習会係（TEL 03-3552-5656 FAX 03-3555-2170）
〒104-0032 中央区八丁堀 2-5-1 東京建設会館 5階

各種研修会等のご案内については、東建ホームページ（<http://www.token.or.jp>）に掲載しておりますのでご覧下さい。