

営業幹部講習会 ～営業部門強化の方策～

社団法人
東京建設業協会

当協会では、営業幹部の方々を対象として、営業戦略の考え方・視点の持ち方、受注に向けての一連の活動プロセスの理解、営業管理者としてのチームセールスの考え方・チーム運営の進め方といったことの習得を目的とする講習会を実施致します。

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、今回の講習会は東日本建設業保証株式会社と共催致します。

開催日時

平成18年6月28日(水) 午前10時から午後4時30分(午前9時30分より受付)

テーマ

1. 建設業界の現状と今後
 - 1) 建設投資の動向
 - 2) 勝ち残る企業の条件
2. 建設業における営業強化戦略とは
 - 1) 営業戦略とは何か
 - 2) 潜在需要を開拓する営業展開へ～新規開拓
 - 3) 提案力、活動量、チーム活動
3. 営業部門強化の取り組み方
 - 1) 営業力を上げる～強い営業とは
 - ①活動量を上げる
 - ②顧客セグメント(ターゲット)の明確化
 - ③差別化
 - ④ニーズの把握
 - ⑤提案型営業
 - 2) 強い営業組織をつくる～しくみを構築し、運営する
 - ①計画的な営業活動
 - ②マネジメントの強化
 - ③しくみの機能化
 - ④会議体の充実
 - ⑤チーム活動

講師

(株)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

青山学院大学経済学部卒業後、(株)日本コンサルタントグループに入社。現在建設業の経営戦略、企業体質強化指導、営業部門強化指導ISO9000シリーズコンサルテーションアドバイス等建設会社の幅広い部門の実践指導を専門として活躍されている。

申込方法

- ・定員(100名)
- ・申込書に記入のうえFAX(03-3555-2170)にてお申込み下さい。
- ・申込が受けられますと、受付印、受付番号を記入のうえ返送させていただきます。
- ・定員等の都合により受けられない場合は、その旨ご連絡いたします。
- ・当日は受付済みの申込書をご持参下さい。

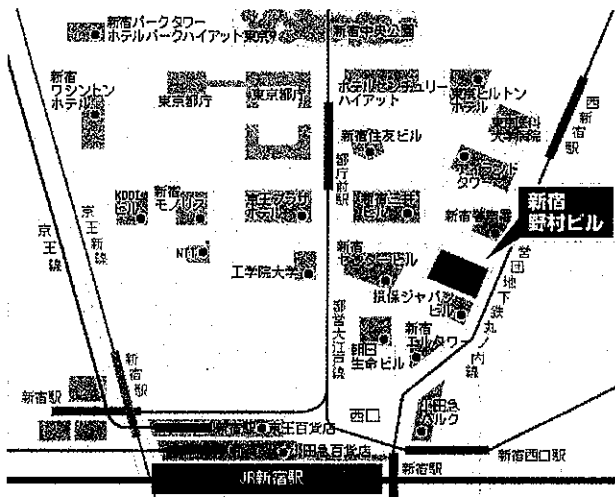
受講料

無料

会場

野村コンファレンスプラザ コンファレンスルームB&C

新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル48階
(電話 03-3348-6513)



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。