

営業幹部研修会

～営業部門強化の方策～

(社)東京建設業協会
東日本建設業保証(株)

当協会では、建設業の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などの習得を目的とする研修会を実施いたします。

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、本研修会は東日本建設業保証株式会社との共催です。

開催日時

平成21年5月21日(木)10時～16時30分 (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会議の充実
 - ⑤チーム活動

講師

平林修二氏

((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 所長 経営コンサルタント)

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。

定員・申込方法

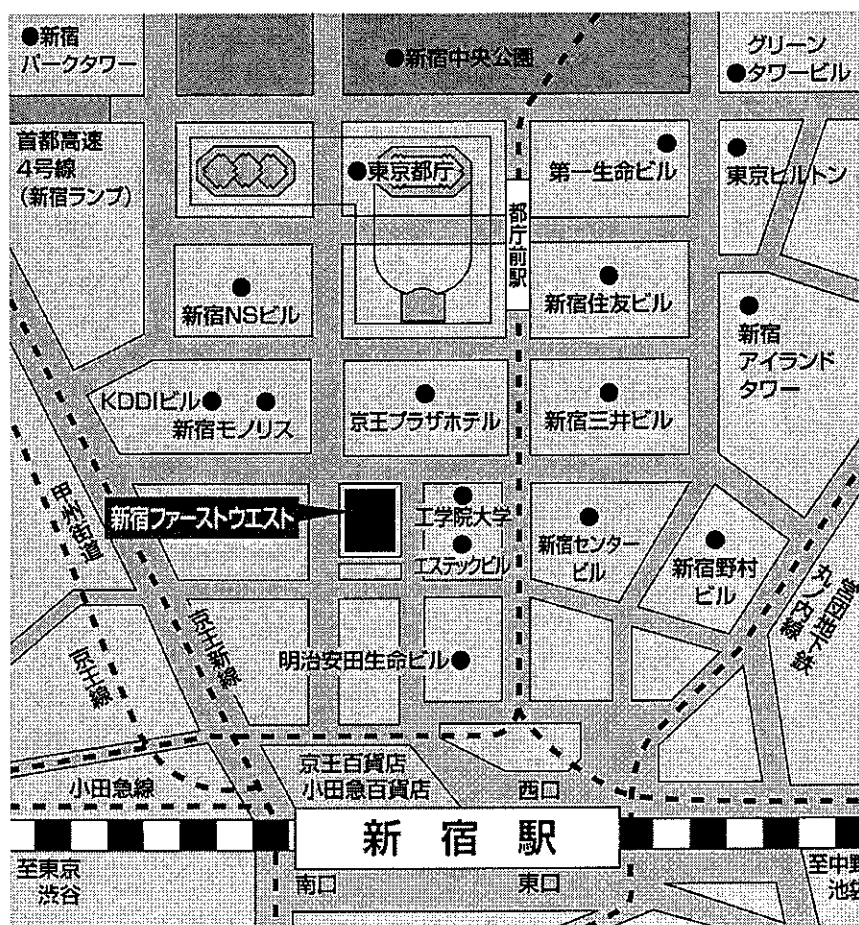
- ・定員70名
- ・申込書に記入の上、FAX (03-3555-2170) にてお申込みください。
- ・受付後、受付印、受付番号を記入の上、返信いたします。
- ・定員に達した場合など、申込みが受け付けられない場合は、その旨ご連絡いたします。

受講料

- 東京建設業協会・東京土木施工管理技士会会員：無料
- 会員外：1万円(税込み・当日受付にてお支払いください)

会場

新宿ファーストウエスト 3階「C会議室」 新宿区西新宿1-23-7 [電話 03-3348-3093]



新宿駅西口から徒歩5分

問合せ先

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
当協会のサイト (<http://www.token.or.jp>) で各種研修会のご案内をしております。