

自社に最適で実現可能な営業戦略を考えよう！

実践営業戦略研究会

Vol.2

5回シリーズ

好評につき今年も行います

実践営業戦略研究会は、お客様から選ばれる会社になるために（市場とお客様を理解したうえで）自社の営業戦略を策定していくことを目的とします。

毎月1回3時間 全5回 にわたり講義とワークショップを実施。同じ志を持つ仲間とのネットワーク構築はもちろん、自社の抱える課題の明確化と共に、他社の課題も知る中で、自社に取って最適な戦略を見つける事ができます。

- ・営業マンに具体的な指示を与えたいのだが、最善の方法がわからない・・・
- ・市場が変わってきたと言われるが、自社としての対応がわからない・・・
- ・とにかく強い営業組織をつくらなければいけない！！ 等々

会社のトップ、営業部門トップのこんな悩みに明確な答えが見つかります！

対象 当所会員事業所の経営幹部および営業幹部の方

内容・スケジュール

各回とも 午後2時～5時の3時間

第1回 7月26日（水）現状の営業課題を確認する

第2回 8月23日（水）自社の営業課題を明確化する

第3回 9月27日（水）市場と顧客意識の変化を学ぶ

第4回 10月25日（水）自社の営業方針を考える

第5回 11月22日（水）実現可能な営業戦略の策定とアクションプラン

会場 甲府商工会議所 201会議室

甲府市相生2-2-17 TEL055-233-2241

参加費 10,000円（5回分）

※参加費は後日送付の請求書をご覧ください、お振込み頂くか、窓口にご持参ください。

定員 20名（各事業所1名限定）※定員になり次第締め切ります。

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXもしくはTELにてお申込みください。

◇問い合わせ 甲府商工会議所 担当：遠藤 TEL：055-233-2241

講師



(株) トライプランニング

代表取締役 丸山修市 氏
山梨県出身。マーケティング
コンサルタントとして横浜
市を中心に中小企業の支援
実績多数。

実践営業戦略研究会 参加申込書
FAX:055-233-2131

事業所名

所在地	TEL	
	FAX	
氏名	役職	