

経営者  
営業責任者向け

令和時代を勝ち抜く

# 営業力強化セミナー

～強い営業組織の共通点～

「抜本的な改革が必要だ」と勢い込んで改革に乗り出しても、どうしても上手くいかない。いつまで経っても結果が付いてこない。そんな悩みに頭を抱える経営者・管理職の方も多いのではないのでしょうか。

ビジネス環境の変化や顧客の購買行動・プロセスの複雑化が進んだことにより、営業に求められる力が複雑化・高度化しています。今、【営業】にはこれまでにない変革と進化が求められています。そんな中、日々の顧客対応や業務に追われる営業部門が、期待される変革を実現するために、リーダーはどのような改革や体制を実現し、その進化をリードすべきなのでしょう。

本セミナーでは、営業力強化への成功プロセスと強い営業組織における共通点をご紹介します。

日時	8月6日(火) 13:30～ 受付開始 13:00～	講演は約2時間を予定しております。
会場	天文館ビジョンホール 4F ホール (鹿児島市東千石町13番3号 VISION BLD 4階)	
費用	無料	※会場へのアクセス※ 公共交通機関をご利用いただくか、お車でお越しのお客様は、近隣の駐車場(コインパーキング)をご利用ください。 天文館ビジョンホール専用の駐車場はございませんので、あらかじめご了承ください。
定員	15名	

# あなたの会社のお悩み Check ✓

- 一日の営業のスケジュールを効率的に管理したい
- スケジュールを共有して、社員の動きを知りたい
- 出先で顧客情報を見たい

- 営業ノウハウが属人化しており継承が心配
- 見込み客に優先順位をつけたい
- 商談状況が不透明
- 営業活動に時間をもっと割きたい

一つでも✓当てはまる項目があるという企業様におすすめ！  
Salesforce がそのお悩みをすべて解決致します。

## 【セミナー講師】

株式会社セールスフォース・ドットコム

関口 崇



### 関口氏プロフィール

2011年 Salesforce.com 入社。  
以降マーケティング / インサイドセールス  
営業セミナー講師など多岐にわたり経験。  
導入・支援社数は 200 社以上。  
「IT の力でお客様のビジネスの成長を支援  
する」ことを自身の使命として考え、地方  
でのセミナー講師を年に 20 回程実施する  
傍ら、実際にお客様への導入 / 定着化支援  
もを行い、業務効率化と利益創出の仕組みを  
実現。

強い営業組織をつくる  
顧客管理 (CRM) と営業支援 (SFA)

“見える化”  
情報一元管理

効率的な  
業務と情報  
の流れ

情報共有で  
組織力向上

## お申し込み内容

電話・FAX・e-mail いずれでも可

会社名						
役職 / ご氏名	役職	ご氏名	役職	ご氏名	役職	ご氏名
参加人数	名	代表連絡先				

※お申し込み者多数の場合は、1社あたりの参加人数を制限させていただく場合がございます。

## お問い合わせ先

主催	株式会社 研文堂 (鹿児島市荒田2丁目7-11)
電話 / FAX	099-257-2561 / 099-256-8711
e-mail	info@kenbundo.com

KENBUNDO

