

営業はPDCAで稼ぎなさい ～目標達成は充実した1日から生まれる～

営業担当者の使命は「売上目標の達成」・「お客様の利益拡大」であり、そのためにPDCA（計画・実行・検討・改善）は欠かすことのできないスキルです。しかしながら、多くの方はPDCAが苦手で、計画の立案も振り返りも満足に出来ていないのが現状です。

本セミナーでは、PDCAを習慣化することによって営業効率を高め、お客様との信頼関係の構築が可能になることを理解していただきます。

計画ぎらいの担当者でもPDCAが身につく、自発的にはつらつと行動できるようになります。営業担当者、営業統括部署の方のご参加を心よりお待ちしております。

■講座内容（抜粋）

営業には、人生のすべてが詰まっている

- 1 PDCAが出来る人・出来ない人
 - ・目標を立てても残念な人の共通点
 - ・大きな目標よりも小さな目標を意識する
- 2 まず、自分のPDCAを廻そう
 - ・大切なのは一週間の計画
- 3 お客様の信頼を得るためのマナー
 - ・第一印象のアップと商談におけるマナー

4 得意先のPDCAを廻そう

- ・得意先の目的
- ・商談ステップとPDCA
- ・KPI（記録）のつけ方

5 営業に必要な強い心をつくる

- ・断られた時にどうするか
- ・本当のプラス思考とは

《まとめ》人生の目的が見えてくるPDCA

■講師 山口 伸一氏 ラーニングモア 代表

早稲田大学卒業、慶応義塾大学経営管理研究科修了。食品メーカーにてマーケティング・物流の実務を担当。その後コンサルティング会社に転じ、セミナー企画担当者として数々の有名講師陣を発掘し、セミナー業界の活性化に貢献。2013年に独立。研修の営業としても1年で100社以上を開拓する実績を持つ。分かりやすく、飽きさせない講義内容に定評がある。

著書に「入社1年目で頭角を現す人 沈む人」（ぱる出版）。



- 広島会場 2017年6月14日(水) 10:00～16:00 [定員]50名（お申込み先着順）
- 福山会場 2017年6月15日(木) 10:00～16:00 [定員]30名（お申込み先着順）
- 受講料 維持会員：10,800円、一般会員：16,200円、会員でない方：21,600円
（昼食代・テキスト代・消費税を含む）

○ホームページよりお申込みの場合は、お一人1,000円を割引いたします。

お申込みは裏面をご利用ください。

参加申込み

F A X 082-242-8358

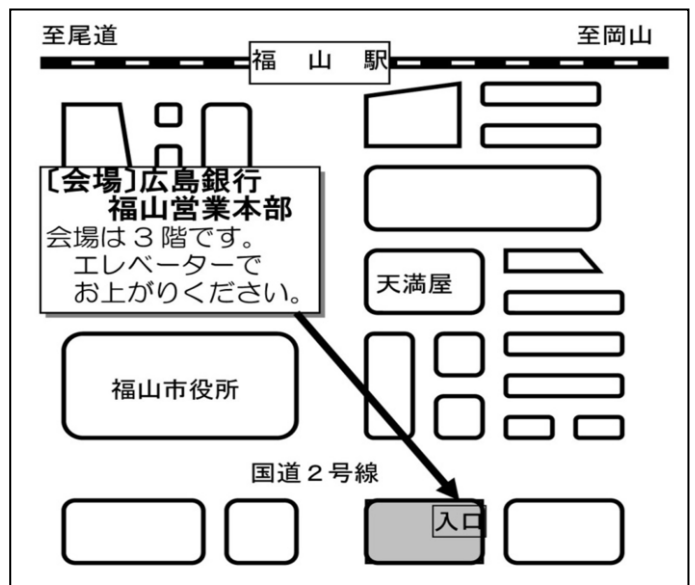
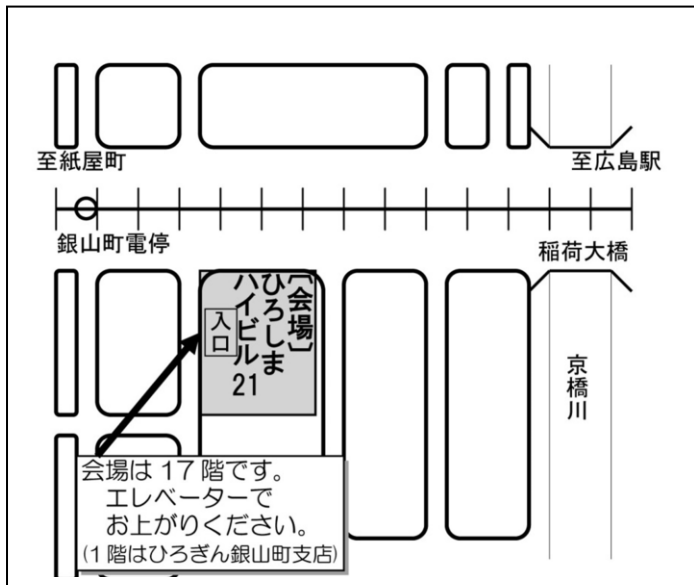
- 申込方法 下記申込書にご記入の上、FAX・郵送にて6月7日(水)までにお申込みください。
受講票ならびに受講料の振込用紙をお送りいたします。受講票は当日ご持参ください。
また、インターネットでもお申込みを受付けております。
詳しくは、ホームページ <http://www.hirogin-ri.jp> をご覧ください。
- 振込方法 受講料は受講票とともに送りします振込用紙により、広島銀行本支店窓口にてお振込みください。
広島銀行本支店ご利用の場合は振込手数料は無料です。
*ホームページよりお申込みの場合は、(受講票、振込用紙)の送付はありませんので、表示の金額を、お振込みください(振込手数料がかかります)。
(当日ご欠席の場合、受講料はお返しできません)
- その他 定員になり次第、締切らせていただきます。
(駐車場はございませんので、お車でのお越しはご遠慮ください)
福山会場へお越しの際は信愛ビルのエレベーターをご利用ください。

■会場(○をしてください)

■ひろぎん経済研究所会員区分(○をしてください)

広島会場	福山会場	維持会員	一般会員	会員でない方
------	------	------	------	--------

セミナーテーマ	「営業はPDCAで稼ぎなさい」(広島会場：6/14(水)・福山会場：6/15(木))		
住所	〒		
会社名		ご担当者	
(役職) ・ 参加者	()	お取引店	広島銀行 支店
	()	TEL	() -
	()	FAX	() -



(広島会場) ひろしまハイビル 21 17階会議室
広島市中区銀山町 3-1

(福山会場) 広島銀行福山営業本部 3階会議室
福山市霞町1丁目 1-1

〈お問い合わせ先〉 一般財団法人ひろぎん経済研究所
広島市中区銀山町 3-1 ひろしまハイビル 21 3階 TEL 082-247-4873

【お客様の個人情報の取扱いについて】

※申込書にご記入いただいた情報は、当研究所からのセミナー等に関する各種連絡・情報提供のために使用いたします。