

営業部長向け企画セミナー

「内向き営業部長」から「外向き営業部長」へ

営業部長のみが参加できる 営業部長向け情報交換会

～営業部長が成長するしくみがここにあります～



経営者向けの会は世の中にたくさんあります。
そこへ参加して経営者は学びや人脈ができます。

コンサルタントとして、たくさんの経営者とお会いしました。そこで感じたのは
営業部長の視野を広げるしくみ・学ぶしくみが
世の中にないと気づきました。

営業部長にお話を聞くと
「**経営者の会に参加しにくい。**」という声を
たくさんいただきました。

そこで、まずは小さな規模で営業部長情報交換会を
開催をしてみました。

情報交換会の目的は大きく2つです。

- 1. ビジネスチャンスの機会を作る**
- 2. 成長の機会を作る**

実施した結果。
営業部長もたくさんの**悩みを抱えていて**
相談相手がないことがわかりました。
お客様や取引先以外と人脈形成をする場がないと
ということがわかりました。

そして、この会を少し大きくすることにしました。
今回は**限定30名**で開催します。

まだまだ、小さい会ですが人脈を広げたい方・
成長の機会がほしい営業部長の参加を
お待ちしております。

まったく違う業界の営業部長と意見交換を
してみたいかがでしょうか？

<概要>

営業部長向け情報交換会

プログラム

- たっぷり自己紹介（4人/チーム）
- ディスカッションテーマは以下です。
 - ・営業部長の役割とは
 - ・成果が上がらない社員について
 - ・営業会議のやり方・進め方 など

*講師が話すのではなく、参加者の
ディスカッションを中心とした会です。
チームは以下の要件で設計します。
・4人/1チーム、規模はある程度合わせます。
同業はしないようなチーム編成にしております。

開催日時 11月27日（木）
18:30～20:30（受付18:00～）

対象者 営業部長（それに近い役割の方）

定員数 30名
（定員になり次第、終了致します）

参加費 1万円/人

初回の方のみ 5千円/人

会員様 無料

（いずれも消費税込）

開催場所

公益財団法人東京都中小企業振興公社
〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町1-9
会議室2

【お問合せ】

ストロングポイント株式会社

TEL: 03-5968-5507

FAX: 03-5968-5508 担当: かが

営業部長向け情報交換会 参加申込

<開催日時>

11月27日(木)

18:30~20:30(受付18:00~)

<参加費>

初回の方 : 5千円/人

2回目以降の方 : 1万円/人

会員様 : 無料

*当日、受付にて申受けます。

<概要>

営業部長向け情報交換会

プログラム

1. たっぷり自己紹介(4人/チーム)
2. ディスカッションテーマは以下です。

- ・営業部長の役割とは
- ・成果が上がらない社員について
- ・営業会議のやり方・進め方 など

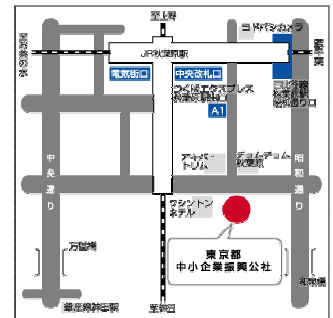
*講師が話すのではなく、参加者の
ディスカッションを中心とした会です。
チームは以下の要件で設計します。

- ・4人/1チーム、規模はある程度合わせます。
同業はしないようなチーム編成にしております。

<会場>

公益財団法人東京都中小企業振興公社
〒101-0025 東京都千代田区神田佐久間町1-9
東京都産業労働局秋葉原庁舎 会議室2

JR「秋葉原駅」
中央改札口徒歩1分
東京メトロ日比谷線
「秋葉原駅」徒歩3分
つくばエクスプレス(TX)
「秋葉原駅」A1出口徒歩1分
都営新宿線「岩本町駅」
A3出口徒歩5分



<主催者>

ストロングポイント株式会社
代表取締役 加賀 隼人
(かが はやと)



前職は監査法人トーマツの
グループ会社である
トーマツイノベーション(株)出身
のコンサルタント。

定額制社員研修を名古屋・大阪に展開し、
名古屋支社長・大阪支社長を歴任。

2014年にストロングポイント(株)設立。
現在は中堅・中小企業に対してコンサルティング
教育研修を提供している。

ご参加者 情報 入力 欄	会社名			御役職	
	御名前			営業 部員数	※グループ分けで使用します。必ずご記入ください。
	TEL		E-mail		

この申込書でご提供いただいた個人情報は、本セミナーの受講者資料として使用し、
ご本人の同意なく目的外の利用を行うことはありません。

※メールで受講票をお送りします。必ずご記入ください。

FAXでお申込いただけます
03-5968-5508

FAX