

高知人材育成プロジェクト【特別セミナー】

中堅営業社員が変わる 自律した営業組織 ～統制と強制からの脱却～

自律した営業社員を望む上司・社長は非常に多いと思います。
一方で短期の売上に追われて、営業社員を管理・統制している
上司・社長も多いと思います。

統制や強制は中堅社員の成長を阻害し、逆に実行力を低下させます。
管理・統制をせずに自律した営業組織を作る方法をご紹介します
と思います。



講師

**ストロングポイント株式会社
代表取締役 加賀 隼人氏**

出身は高知県。
05年監査法人トーマツグループの
トーマツイノベーションに入社。製
造・建設・サービス・流通・IT業
の大手・中堅・中小企業約300社
に対してマーケティング・営業支
援・人事制度構築などのコンサル
ティングを実施。
名古屋支社長・大阪支社長を歴任後、
2014年ストロングポイント
(株)設立。
講演実績：
日本能率協会、金融機関主催の講演、
業界団体主催の講演、
大阪・神戸商工会議所、愛知県経営
者協会、愛知県中小企業基盤
知多信用金庫、播州信用金庫など外
部講演実績も多数あり。
外部講演実績約100回、研修講師
実績400回以上

カリキュラム

1. なぜ、自律した営業社員が必要なのか
2. 自律した社員はいますか？
3. 自律のメカニズム
4. 自律を阻む、○つの大罪
5. 自律を促す3つのポイント
6. 継続させるための仕組みづくり

開催日時

2015年 5月 13日(水)
18:30～20:30 (18:00受付開始)

対象者

経営者・営業部長様

参加費

2000円/人 **定員** **10名**

場所

高知ちばさんセンター 2階 第3商談室
〒781-5101 高知県高知市布師田3992-2

貴社名		TEL	
お申込者名		e-mail	

※一緒に参加いただけます

社名		TEL	
お申込者名		e-mail	

お申込み FAX088-821-9802 お問い合わせ TEL 088-821-9801 (担当: 坂田)