

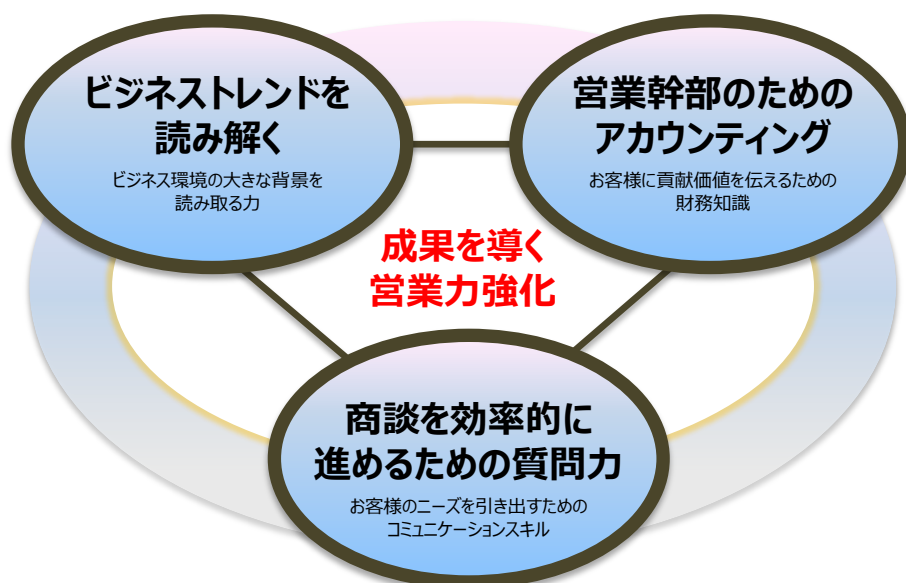
60席
限定

自社実践で130%伸張達成!!

「現役直販営業責任者が説く」 トツプアプローチでお客様の事業支援パートナーになるための 直販営業力強化セミナー

コニカミノルタグループ 躍進の原動力である 自社実践研修のご紹介

このたび、コニカミノルタグループで実践中の営業力強化研修を無料で皆様にご紹介し、体験頂ける機会を設けました。コニカミノルタビジネスソリューションズは、自ら実践したことを通じてお客様に感動して頂く「Work Style Design Company」をビジョンに掲げ、2014年度営業戦略を大きく変革し、お客様のお客様に向けての価値提供を実践して参りました。その結果、2014年度下期は130%伸張を達成しております。本セミナーでは、弊社で実践中の営業戦略・ノウハウをセミナー形式で無料にてご体感頂くものです。奮ってご参加ください。



東京

■日時

2015年5月28日 木曜日
15:30~18:30

■場所

コニカミノルタビジネスソリューションズ(株)
浜松町ビルディング26F

名古屋

■日時

2015年5月26日 火曜日
15:30~18:30

■場所

愛知県産業労働センター
ウイंकあいち

大阪

■日時

2015年6月2日 火曜日
15:30~18:30

■場所

西本町インテスビル
17F 会議室

講師紹介



べっぶ みきお
別府 幹雄

[国内] 1984年大手精密機器メーカー入社
入社後東京地区で新規開拓営業 (5年)
大学院留学 (2年)
本社営業企画部スタッフ (2年)
札幌市企画調整局企画課との交換人事 (1年)
超大手企業担当営業グループ長 (8年)

[資格] ・Master of Business Administrations
・Master of Arts in International Relations
・中小企業診断士
・東京都中小診断士協会 三多摩支部 理事

2011年5月 教育コンサル会社にてシニアコンサルタント
2014年4月 コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社 ソリューション事業本部副本部長として現場の指揮をとる

[海外] 米国シカゴ駐在 (3年)
シンガポール駐在 (2.5年)
中国上海駐在 (3年)

**本セミナーでは、「お客さまのキーパーソンにアプローチできる営業力育成」を目指し
自社で現在実践中の、営業の目線がかわる直販営業強化研修の一部を体験できます。**

コニカミノルタビジネスソリューションズでは、「トップアプローチ」をキーワードに、提供価値を効果的に訴求するための営業活動に取り組んでおります。経営層にアプローチすることの必要性を分かっているが「**役員にアポイントなんて取れるはずがない**」「**アポイントが取れてもうまく話せる自信がない**」と考え、実践できていない現状はないでしょうか。

本セミナーでは、経営層が抱えている問題意識、どういったことに興味や関心があるのか、どのようなコミュニケーションが効果的なのか、といった「**現場で使える実践的な手法**」を学べるプログラムをご提供しております。

> **本プログラムを通じて、次の要素が身に付きます。**

- 経営層の関心事の理解
- ビジネス環境の変化を読み取る力
- 決算書からの経営課題を読み解く力
- 自社の貢献価値を伝える力

東京

5月28日木曜日

■ 場所

コニカミノルタビジネスソリューションズ(株)
浜松町ビルディング26F セミナールーム
東京都港区芝浦1-1-1



JR、東京モーター「浜松町」駅南口 徒歩7分
都営地下鉄大江戸線・浅草線「大門」駅B2出口 徒歩12分
ゆりかもめ「日の出」駅西口 徒歩10分

詳しくは、こちら→



名古屋

5月26日火曜日

■ 場所

愛知県産業労働センター
ウイंकあいち
名古屋市中村区名駅4丁目4-38



JR・地下鉄・名鉄・近鉄「名古屋駅」より
JR名古屋駅桜通口から ミッドランドスクエア方面 徒歩 5分
ユニモール地下街 5番出口 徒歩2分

詳しくは、こちら→



大阪

6月2日火曜日

■ 場所

西本町インテスビル17F 会議室

大阪市西区西本町2-3-10



地下鉄中央線・千日前線「阿波座駅」1番出口 徒歩3分
地下鉄四ツ橋線「本町駅」24番出口 徒歩6分

詳しくは、こちら→



[タイムスケジュール]

※全会場共通

- | | |
|-------------|--|
| 15:30~16:00 | コニカミノルタビジネスソリューションズ 2014年度の取り組み |
| 16:00~17:00 | 自社実践研修① ビジネストレンドを読み解く |
| 17:00~18:00 | 自社実践研修② 営業が知るべきアカウントティング |
| 18:00~18:20 | その他実践プログラムのご紹介 (質問力研修・グローバル人材研修・経営者育成研修) |
| 18:20~18:30 | 質疑応答 |

[お申し込み] 下記ご記入の上、担当営業へのご連絡、またはWebでお申し込み下さい。

下記セミナーに参加希望します

東京

名古屋 **FAX 052-229-4622**

大阪

※名古屋会場のみFAXでも受付しております

御社名

部署名

お名前

TEL