

NO.11 (営業力強化研修)

_____ 御中

営業力強化【事業者対象】 研修・セミナーリスト

株式会社流通プランニング研究所

■12 時間研修

テーマ	所要時間	備考
21 経営革新研修（塾）	6h×2日	4枚のワークシートを使用します
22 販路開拓研修（塾）	6h×2日	4枚のワークシートを使用します
23 顧客管理研修（塾）	6h×2日	3枚のワークシートを使用します

【講義】と【演習】を組み合わせています。

経営革新や営業力強化に取り組むための基礎を、演習を通して学んで頂きます。

聞いて終わるのでなく体験してみることで、色々な気づきが得られます。

長いようにも思えますが、実際には時間不足で終わることが多くなっています。

【個別支援】に取り組む前に、必要最低限の知識を学んで頂く【集団支援】と位置づけています。

■セミナー

テーマ	所要時間	備考
31 経営分析・事業計画セミナー	3-6h	各種事例を多用してヒントを提供致します
32 経営革新セミナー	3-6h	各種事例を多用してヒントを提供致します
33 販路開拓セミナー	3-6h	うまくいかない原因と原理原則をご紹介致します
34 顧客管理セミナー	3-6h	うまくいかない原因と原理原則をご紹介致します

【講義】によって、営業力を強化するためのアウトラインを学んで頂きます。

短時間ではありますが、営業力を高めるための原理原則を把握することができます。

時間は、短縮して2時間、【演習】や【事例】を追加して終日6hと調整が可能です。

■特定テーマ

テーマ	所要時間	備考
35 新規事業のを見つけ方セミナー	4-6h	九州地区某商工会議所様からのリクエスト
36 事業計画セミナー	2h×4日	関西地区某商工会議所様からのリクエスト

ご要望に即して、セミナーの開催目的に即した調整も可能です

詳細は、各個別企画書をご覧ください。

【企画・問い合わせ】
 株式会社流通プランニング研究所
 担当 かわかみ
 電話 082-263-1153 mail:info@dpl.gr.jp
 20190930 現在