

“現有体制のまま”

『営業戦力3倍、売上√3倍（1.7）倍』

速攻型市場攻略セミナー

設立以来18年にわたって『企業を最速で発展させること』を使命に、業種を問わず経営コンサルティングのノウハウを積み重ねてきた日本経営教育研究所(株)と、30年間、「人」と「組織」のビジネスを通じて知見を蓄積してきた(株)クイックが、この度共同で「営業コンサルティングサービス」を発表しました。

『デフレ時代に企業が勝ち残る術とは？』

『営業力が高い企業の共通項とは何か？』

セミナーでは上記のような疑問にお答えすべく、日本電産の複数の子会社で、経営再建を成功させた川勝氏が、当時の事例を踏まえて組織で行う速攻型市場攻略の法則をお伝えします。

参加企業限定

御社の営業組織に関して
“営業カウンセリング”を実施
(調査分析レポート付き)

※調査分析レポートでは、CK PLATのコンサルティング実績に基づいた基準値と比較してお伝えします。

※営業カウンセリングは、セミナーと別日程で企業様へ訪問して行います。

※セミナー終了後に営業カウンセリングの予約受付を行います。

セミナーのご案内(2010年7月27日開催)

■開催日:2010年7月27日(火)17時~19時

※19~20時で懇親会を開催します(同会場内)。参加希望の企業様は当日受付にて会費(1500円/1名)を集めさせていただきます。

■対象:経営者、営業御責任者

※定員:10社20名 ※1社2名でご参加ください。

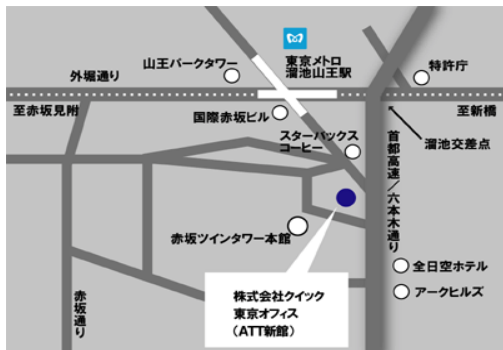
※恐れ入りますがご同業、学生の方及び個人的な目的での参加はご遠慮頂いております。

■参加費:無料 ※懇親会参加の場合、1500円/1名

■会場:株式会社クイック ATTセミナールーム

住所:東京都港区赤坂2-11-7ATT新館3階

交通:東京メトロ「溜池山王」駅12番出口直結



【講師プロフィール】



川勝 宣昭 氏
(かわかつ のりあき)

日本経営教育研究所(株)
CK PLAT [Concept&Knowledge Platform]
顧問コンサルタント

日産自動車、日本電産を経て、現在は日本教育研究所の顧問コンサルタントとして活躍中。現在はこれまでの経験で培ったノウハウを活かし、営業チームの立て直しをメインにコンサルティングしており、どのクライアントも素晴らしい成果を上げている。

⇒詳しくはHPへ <http://happy.919.jp/jingoto/seminar/>

【主催企業プロフィール】



日本経営教育研究所 株式会社
サービスブランド CK PLAT
(Concept & Knowledge Platform)

【事業内容】

経営コンサルティング
人事評価制度導入コンサルティング
研修、教育事業

<http://www.nihonkeiei-lab.jp/>



株式会社 クイック
QUICK CO.,LTD.

【事業内容】

人材コンサルティング
(広告、人材紹介)
研修事業
WEB事業

<http://www.919.jp/>

2010年7月27日(火) セミナー参加お申込書 (FAX: 03-5573-9181)

貴社名		ご連絡先E-mail	
経営者氏名		役職	
営業御責任者氏名		役職	
ご連絡先TEL		懇親会へのご参加	<input type="checkbox"/> 参加 <input type="checkbox"/> 不参加 <input type="checkbox"/> 未定

お問い合わせは・・・セミナー事務局 金子 (seminar@919.jp)

株式会社クイック 東京都港区赤坂1-9-20 第16興和ビル北館8F TEL: 03-5573-9191