

最新事例
ノウハウ
大公開!

機械工具/金属製品商社・
メーカー様向け

【日時】2010年10月5日(火)
セミナー: 13:30~15:40
【会場】梅田ダイビル

経営者様
営業幹部様

機械・金属製品事業の既存顧客深耕・新規顧客開拓成功法則!

不況期の売れる仕組みづくりセミナー

船井総合研究所 片山コンサルタント講演



ご挨拶

拝啓、貴社益々ご清祥のこととお慶び申し上げます。
昨今の円高進行の中、輸出関連企業を中心に業績の懸念が再燃してきました。商品力・品質・品揃え等の商品そのものに強みのある日本の機械工具ですが、海外向けのみならず国内向けにおいても、営業・顧客コミュニケーション力が万全とは言えません。

そこでこの度、機械工具を中心とした生産財の営業強化を支援するセミナー開催に至りました。ITソリューションのみならず、経営ノウハウまでを網羅したプログラムです。

貴社の業績向上、収益改善に必ずやお役に立てると存じますので万障お繰り合わせの上ご参加賜りますようお願い申し上げます。

敬具

2010年 9月吉日

株式会社オーシーシー情報センター

このような経営者・営業幹部様に
おすすめのセミナーです!

1. 従来の人的営業を基本とした営業活動に限界を感じている。
2. 売上減少、収益性悪化に歯止めがかからず、効果的な対策が打てていない。
3. 困難な状況を打破できる優秀な営業人材が不足している。
4. 競合他社と比較し、自社営業のスピード力・サポート力に優位性があると言えない。
5. 商品力(単品・品揃え)に自信があるが、業績が低迷している。

取引先からの登録

■ 本セミナーのポイント ① ■

① 機械・金属関連事業に特化したノウハウ・成功事例を大公開!

機械工具商社・メーカーの営業が抱える様々な課題を解決し、業績向上を実現するノウハウ・成功法則・事例をご説明します。

② 仕組み強化の効果: 収益性・成長性・資金繰りの改善!

デフレ・競争激化の環境下だからこそ、収益性・成長性・資金繰り改善の知恵の差が営業力の差＝業績の差を生み出します。

③ ITソリューションとの融合による成長・収益拡大ビジネスモデル!

Webは最もローコストな営業マン。簡単低価格、60日でできる新規顧客獲得サイト!

④ 時流に乗り、原理原則に基づいた経営的視点の新規販売チャネル!

デフレ不況・円高の環境下だからこそ、より効果の期待できる、原理原則に基づいた営業強化策を習得できます。

お問い合わせ先: (株)オーシーシー情報センター 担当: 豊島 TEL: 050-3161-1175