

締切:5月14日(金)

# 若手営業マン

北洋ビジネスクラブ

http://www.htri.co.jp/

TEL:(011)231-2062

FAX:(011)231-3237

もしくは(011)231-3143

# 異業種交流会

開催日:

第1回:5月26日(水) 第2回:6月23日(水)  
第3回:7月14日(水) 第4回:9月22日(水)  
第5回:10月20日(水) 第6回:11月18日(水)

第5回第6回は日にちが変更になる場合がございます。

時間:毎回18時~20時30分(2時間30分)

場所:かでの2・7(1020会議室)(10階)  
札幌市中央区北2条西7丁目

対象:若手営業職の方

定員:30名

参加費(お一人様):

北洋ビジネスクラブ 特別会員:10,000円(税込)

会員:12,000円(税込) 非会員:18,000円(税込)

主旨目的

経営環境・社会環境が激変し、モノが売れるしくみや前提条件がこれまでと全く異なる中、これからの営業には、「新しい発想」が求められています。

当交流会は、様々な分野の若手営業マンが軽食を取りながらリラックスした雰囲気の中で、職場外での同年代同士のコミュニケーションを深める場を提供し、「営業の本質」を共に学び、交流・切磋琢磨することにより成長・発展することを目的とした研修を開催する。

基本内容

オリエンテーション

基本講義

テーマ別ディスカッション

まとめ

名刺交換会

基本講義の内容

第1回目	『営業ってキラ キラ キラ』	第4回目	『“もうける”は欲 “もうかる”は道』
第2回目	『営業って仕事は本当にいいものですね』	第5回目	『“ノウハウ”から“ドゥハウ”へ』
第3回目	『営業にときめきを』	第6回目	『共に創りあげる付加価値』

講師:前田 正秀 氏



経営コンサルタント歴20年。上場企業から中小企業までおよそ500社の経営サポート及び人材育成を手がけている。2000年4月、北海道経済の再興を夢み「人と企業の革新をサポート」する志を持って、株式会社クラーク総研を創業、今日に至る。

得意分野は、Re-Corporate(企業再創造・事業継承)・経営戦略・事業開発・ソリューション・財務戦略・人材育成。現在は、道内企業の経営革新に向けた「経営診断・マネジメントサポート」、高い「志」を持って経営革新に取り組む経営者・次期経営者の勉強会、会員組織「CEIS」(シーズ)を主催。人材育成面では、日本初のweb マネジメントスクール「eken(イーケン)」及び再就職支援「coms(コムス)」を運営し好評を得ている。

eken(イーケン)はクラーク総研の登録商標です。