



# できる営業人材の育成を考える



営業で成果を出しつつける人と成果を思うように出せない人とは、パフォーマンスに違いがあります。商品やサービス知識に精通しているだけでは、不十分であることは理解できるでしょうが、何が欠けているのか、どのような対策をしたら良いのかを手探りで探すという人も多いのではないのでしょうか。「営業の仕事は盗んで覚えろ」と言われますが、実践するのは難しいものです。本セミナーではできる営業人材を早期に育成していく訓練について、考えていきます。

## 1. セミナーの内容

- (1) 成果を出す営業パーソンとは  
適切なやり方を知り実践する
- (2) 営業人材を組織的に育成せよ  
個人のスキルに頼らない仕組みづくり
- (3) 質問・相談会

## 2. 開催日時

平成30年5月16日(水)

13:30~16:30(受付 13:00~)

### 講師紹介

大学を卒業後、大手印刷会社に就職し、顧客開拓や販促の企画・提案、受注などの営業を担当した。

その後、大学院でMBA取得し、大手経営コンサルティング会社で、経営指導・営業力向上を担当し、現在は独立。企業及び組織に対する経営コンサルティングや人材育成のための教育に取り組んでいる。



株式会社トラストブレイン  
代表取締役 経営コンサルタント  
秋月 茂文氏

### 【対象者】

企業の経営者・人材育成担当者等

※法人営業で成果がでない、営業パーソンの意欲・能力に悩みをお持ちの企業経営者など(業種は不問)

### 【定員】20名

実施場所：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構香川支部

香川職業能力開発促進センター(ポリテクセンター香川) **421会議室**



### お申込み・問い合わせ先

独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構  
香川支部 生産性向上人材育成支援センター  
(ポリテクセンター香川内)

〒761-8063 高松市花ノ宮町2丁目4番3号

TEL:087-867-6728

FAX:087-867-6856

HP: <http://www3.jeed.or.jp/kagawa/poly/biz/seisansei.html>

\*裏面の申込み用紙をFAXまたはメールにてお送りください  
送信後は2営業日以内に当センターから受付確認の連絡をします。

\*申し込み締切日:平成30年 5月15日(火)

# 平成30年度生産性向上支援訓練活用セミナー 参加申込書 ＜できる営業人材の育成を考える＞

独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構

香川支部生産性向上人材育成支援センター 御中

平成 年 月 日

参加希望日

5 月

16

日 のセミナーを参加希望します。

ふりがな	
参加希望者氏名	
ふりがな	
参加希望者氏名	
会社名	
所在地	〒 TEL:      —      —      FAX:      —      —

- 1 参加希望日及び必要事項をご記入ください。
- 2 FAXまたはメール(本文に上記項目を記入)送信後、当支部より参加申し込み受理の連絡をします。FAX送信後2開庁日以内に連絡がない場合、お手数をおかけしますが当支部あてご連絡くださいますようお願い申し上げます。(TEL087-867-6728)
- 3 (独)高齢・障害・求職者雇用支援機構は、「独立行政法人等の保有する個人情報の保護に簡する法律」(平成15年法律第59号)を遵守し、保有個人情報を適切に管理し、個人の権利及び利益を保護いたします。
- 4 ご記入いただいた個人情報は、本セミナー参加に関する事務処理に利用させていただきます。

この受講申込書は、FAXまたはメールでお送りください。

**FAX:087-867-6856**

**メール:kagawa-seisan@jeed.or.jp**