

# YMG経営コーチセミナー

高評につき営業編第2弾を開催します！

Vol.19

## 「営業・販売のスタンスと習慣化」～数字を追うな・行動を追え～

経営をする上で切っても切り離せないのが営業です。数字責任やノルマは経営者が一番重いのも事実です。数字という圧力に押されて日々数字を追い求め、本来のパフォーマンスが出せずに苦しんだり、何をどうして良いのやら皆目見当もつかず、非常に苦しんでいる方がいるかも知れません。何故、営業未経験の女性がトップセールスになったのか？何故、落ちこぼれ営業マンが採算の取れる戦力に変わったのか？数字を追わず、行動を追うことの重要性とスタンスの習慣化の重要性についてお話します。

前は昨年11月に開催したセミナーで、大変好評をいただいた内容です。

### 講座の内容

昨年11月のセミナーでは参加者の皆様にあらかじめ現状でのお悩みをお聞きしたうえで、事例を基にディスカッション形式で進めましたが、今回は講義の後に皆様の質問をお受けする形式で進めていきます。

### 講師紹介

ERECO 代表  
セールスマン  
佐々木哲雄 先生



私も最初は、  
落ちこぼれの  
首切要員でした。

### 講師略歴

営業プレーヤーとして経験職種7種類、新規受注行為のない職種を除いて、全てにおいてトップセールスを経験。営業管理職として経験職種6種類、全てにおいて最高実績を残す。法人向け・個人向け、ハード・ソフト商材を問わず多岐に亘り経験。

日 程 : 平成20年5月13日(火)  
時 間 : 18:00～20:00  
定 員 : 15名(先着順)  
参 加 費 : 一般3,000円 顧問先は無料  
経営コーチ倶楽部会員1,000円  
会 場 : YMG林会計 1Fセミナールーム  
〒226-0025 横浜市緑区十日市場町861-6

平成20年5月13日(火)「YMG経営コーチ倶楽部セミナーvol.19」参加申込書

FAX : 045-982-1121

会社名	
電話	( ) - / FAX -
参加者	
営業でのお悩み等	

お問合せ先: TEL 045-983-0110

担当: 坂下・松原



このお申込により取得しましたお客様の個人情報につきましては、YMG林会計グループからの情報提供のみに利用させていただきます。

お申込まれた次第、受講票・会場案内図をお送りいたします。お早めにお申込まください。今後、ご案内が不要の場合は、送信停止いたしますのでご連絡ください。

駐車場の用意がございませんので、交通機関等をご利用の上、お越しください。

セミナー終了後に懇親会を予定しております。奮ってのご参加をお待ちしております。