

第一部 組織の営業力強化と売上拡大を実現します。 確実に売上20%増が期待できる方法をお教えします!



豊富な営業経験と旅行業界に対する見識を生かし、顧客管理・営業スタイルの構築を支援する事業を開始。現在は様々な業界での営業コンサルティングを行っています。講演では実例を交えながら営業組織構築のノウハウを伝えます。

札幌市生まれ 北海道大学卒業後、株式会社リクルート入社。
人材採用、人事教育研修の営業、あらゆる業界に対するコンサルティング営業を展開、北海道支社、東京営業部を経て、北陸支社長、静岡支社社長を歴任。
平成10年 (株)リクルート北海道じゃらんへ出向。営業統括部長として、創業期の「じゃらん」を全道の旅館、ホテル、観光協会等に営業。女性中心の営業部隊の構築を手掛ける。
平成20年 (社)北海道観光振興機構出向(事業計画・新規事業の立案)。
平成21年 北海道バリュースコープ(株)取締役副社長就任。
平成23年 営業コンサル専門の(株)プロセールアドバンスを設立。

講師 **石川信博** 株式会社プロセールアドバンス 代表取締役／営業コンサルタント



REGIONAL STYLE
リージョンズ
経営TOPセミナー

2013 水
9/25

9:00開場、9:30開演
(各講演1時間、最後に
質問タイム30分)
12:00終了予定

営業力^を巡る

2つの視点

業績を上げる営業組織の作り方教えます

業績を上げる営業組織はどのようにして作るのか?
リクルート流営業マネジメントを20年見つめてきた2人の講師が、
豊富な実例を交えながら、具体的にわかりやすくお伝えします。

第二部 業績を上げる営業管理職の見極め方、育て方

目標達成意欲の高い営業組織を作るには、優秀な営業管理職の存在が欠かせません。業績を上げ続ける営業管理職を外部から採用する場合の人物像のあり方とその育成について皆様と考えます。

札幌市出身。北海道大学法学部卒業後、株式会社リクルート入社。企業向け採用戦略と面接のコンサルティングを15年実践。その後求人部門で売上100億円・従業員数400名の事業部の責任者として自ら選抜育成した営業人材により業績を拡大。2008年、リージョンズ(株)設立、代表就任。2009年地方転職支援会社(株)リージョナルスタイルを設立、代表就任。著書に「採用を変える 組織が変わる」(2010年、エイチエス出版)。中小企業大学校・旭川校講師。

講師 **高岡幸生** リージョンズ株式会社 代表取締役



日時 : 2013年9月25日(水) 9:00開場・9:30開演 (各講演1時間、最後に質問タイム30分、12:00終了予定)

会場 : 札幌市男女共同参画センター 札幌エルプラザ 4F 中研修室B

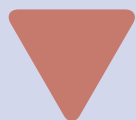
札幌市中央区北8条西3丁目 JR札幌駅北口より徒歩5分

人数 : 20名(先着順) 参加費 : 2,000円 締切 : 9月20日(金)

申込方法 : 下欄にご記入のうえ、FAXまたは電話でお申込ください。

主催 : リージョンズ株式会社 問い合わせ・お申込み先 / TEL011-802-7494 FAX011-802-7506 事務局・松浦

FAX
011-802-7506



ご芳名	様	お役職	
会社名		電話番号	- -
所在地			
E-mail	@		

※ご記入いただいた個人情報に関しては、リージョンズ(株)が今後の情報提供に利用させていただきます。