

営業力をつけよう！

「報・連・相」で売上アップ講座

開催日時	平成29年3月16日(木) 18:00~20:00		
会場	瀬戸商工会議所 大会議室	参加料	無料(軽食付)
参加対象者	瀬戸商工会議所会員事業所	申込締切	平成29年3月9日(木)
定員	先着50名 ※定員になりお断りする場合のみ連絡させていただきます。		

ふだん、誰もが普通に行っている「報告・連絡・相談」。この「当たり前」を“浅く”考えていると、日々の業務の課題が解決できないなど、意外と奥深いモノだとお気づきの方も多いでしょう。

このセミナーでは、「(個人とチーム)の営業力」を報連相を切り口に、売上げにつながる成功・失敗の具体例をとおして考えます。そして、シンプルなノウハウではなく、「報連相をもう少し“深く”理解する大切さ」を営業に関わる方々に持ち帰っていただくことを、ねらいとします。

セミナー内容

テーマ：お客様から「相談」される(されやすい)営業が売上げアップにつながる

- 1、報連相は、会社経営やチームプレーを支える柱のひとつ
- 2、失敗例から学ぶ・・・売上げ減少。お客様からのクレーム報告への対応ミス
- 3、個人の成功例から学ぶ・・・お客様から相談されやすい営業(ダントツ営業と長く信頼される営業)
- 4、チームの成功例から学ぶ・・・チームの報連相を改善し売上げが向上した飲食店
- 5、参加者からの具体例で事例検討(報連相カンファレンス)
- 6、個人まとめと発表・・・報連相はなぜ大切なのか(報連相を深く理解する意味)

講師：報連相コンサルタント 滝澤 道幸 氏

講師プロフィール・・・昭和37年清須市生まれ。春日井市在住。ユマ人材企画代表取締役、経営コラムニスト。「報連相が経営を支える柱の一つ」との基本思想と報連相カンファレンスなどの手法により、経営改善指導、組織能力の向上、人材育成を経営課題として提供する第一人者。リクルートの教育研修部門などを経て、平成3年に人材開発会社を興し独立。数々の指導先が経営改善に成功し、または食堂(愛知県)、四国管財(高知市)などマスコミに取り上げられた企業も多い。TV出演などで著名な未来工業創業者、故山田昭男氏との対談がYouTubeで配信され話題となっている。著作に、「報連相を経営に生かす」(中部経済新聞連載の冊子版)などがある。



その他 軽食をご用意します。(軽食をとりながらのセミナーとさせていただきます。)

【お問い合わせ・申込み先】瀬戸商工会議所 金融部会担当 林 洋子・松原由依
TEL:0561-82-3123 FAX:0561-83-5204

瀬戸商工会議所 金融部会担当 行 (FAXにてお申し込みください。)

《3月16日》金融部会主催セミナー参加申込書

平成29年 月 日

事業所名			業種	
所在地			従業員数	人
TEL		FAX		
参加者氏名				

(この書類により瀬戸商工会議所が収集した個人情報、当所事業の円滑な実施に限り、適正に利用します。)