

だから、社員がやる気になる!

【第一部】 基調講演

売れない時代に売る! 『営業マンの条件』とは?

会えば契約率99%の“営業の神様”と呼ばれる伝説の営業マン。

加賀田 晃 氏

セールスは誘導の芸術。『営業マンはお願いするな!』

連絡をとることさえ困難な営業の神様に生き様を学ぶ、最大のチャンス。

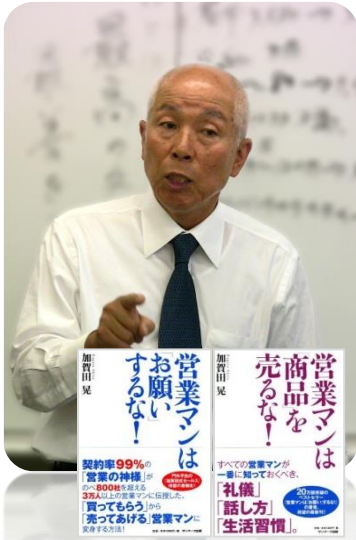
23歳からセールスを始め、不動産、学習図書に始まって、十数種の営業を経験し、全てトップを記録。学研の飛び込み営業では約1年間パーフェクト(契約率100%)の記録を樹立する。

1985年より“即、売上がアップさせる”をスローガンにセールス研修を開始し、23年間のセールス研修で、延べ800社以上、3万人以上の受講者を数え、数多くの営業のスーパースターを育て上げてきた。訪問販売業界の中では、「営業の神様」と言われている伝説の人物。

2011年に出版した『営業マンは「お願い」するな!』は20万部突破のベストセラー。2013年にはその続編の『営業マンは「商品」を売るな!』を出版。

「トップ営業マンとしてスゴイことが、私の一番の自慢ではありません。

私が誇りに思うのは、たった4日間の研修だけで即日、数多くのトップ営業マンを育ててきたこと。」



「人が活きる経営」で第二創業を越える

【第二部】 セカブリアワード決勝大会&表彰式

中小企業が今、なすべき事とは何か? 成長企業に学ぶ、第二創業を遂げる法則!

「セカブリ」とは:『Second Establishment Award』の略。
「第二創業期」という修羅場・土壇場・正念場を乗り越えるべき特別な時期において、経営者・幹部・社員が一丸となって最も成長をしている・成長をしようと取り組んでいる企業様を応援する賞のこと。

多くの企業様の中から様々な予選を勝ち抜いた3社から、その取り組み・ノウハウを学べます。社員と一緒に参加することで「あれを目指そう!」というビジョンを共有できます!

登壇企業様(順不同)

- 株式会社 サン・プランナー (静岡県)
- 港製器工業 株式会社 (大阪府)
- 株式会社 エイムカンパニー (北海道)

2分でわかる!
経営者フォーラム



2014年 3月27日(木) 東京 当日券21,000円(税込) 前売券10,500円(税込)

➡ 「CBM経営者フォーラム2014」で検索!