

売れるメンバーはいる。
けれど、売れるメンバーを育成できない組織だった。

1年で売上6千万UP!粗利率26%から38%になった背景がわかる!

若手メンバーが活躍する強い営業チームの作り方が学べる!

「感覚」でしか指導できない営業マンのスキルを体系化できる!

日時 2021年7月20日(火)17:00~18:30

費用 無料 方法 オンライン 定員 20社様

“教えられる人”と“育てられる人”は、似ているようで違います。“教えられる人”が増えても、残念ながら、組織は強くなりません。これからの中小企業は、“育てられる人”をいかに増やすかということが大事です。新型コロナウイルスの影響で、IT・デジタル化を導入するようになったことで、アナログで強くなければ、デジタルはただのツールでしかないからこそ、それを使いこなせないと考えています。弊社では【教える】から【育てる】に変化したことで、今はどんな子が入っても、育てられる自信があります!最強の営業チームを作ることは、絶対に必須です。

(鈴木社長インタビューより)

講師

鈴木電設株式会社

代表取締役 鈴木 健太 氏



熊本県天草市出身。天草工業高校を卒業後、小さいころから思い描いていた、経営者になるという夢を叶えるべく、大阪の電気事業会社に就職する。23歳の時、父親の体調不良もあり、天草にて創業。太陽光業界の勢いもあってか、一時は九州ナンバー1という成長率を誇る会社まで成長した。しかし、会社の成長に組織が追いついていないことを2016年の熊本地震、自身の大病から気づく。2016年から「強い会社づくり」に注力され、社員数・利益率ともに成長し続けている。現在では50億企業を目指して、熊本市に拠点を移し、活躍されている。

株式会社ソリューション

マネジャー 濱川 桃子



2009年、新卒社員として入社。入社直後からトップ営業マンとして同社で活躍し、後継経営者様を中心にクライアント企業様の組織づくりに従事する。2013年には福岡拠点の立ち上げメンバーに選抜され、たった1人で福岡拠点を軌道に乗せることに成功し、立ち上げ1年で7名の社員を受け入れ、達成し続ける拠点運営を確立した。その後、本社配属となり、営業企画として同社のサービス体系・仕組みづくりに注力しながら、クライアント企業様の成長をサポートし続けている。



鈴木電設株式会社

太陽光発電システム・電気工事・設備工事



Solution
human resource development

▼下記の申込欄に必要事項を明記の上、FAX(06-6203-2255)にてお申込みください

貴社名: _____ 担当者名: _____

TEL: _____ E-mail: _____ @ _____

問い合わせ: ☐ セミナーに参加したい _____

☐ 詳しい内容を知りたい ☐ 日程が合わないので他の案内がほしい _____

※ ご記入いただいたメールアドレスに詳細をお送りさせていただきます。お問い合わせ:株式会社ソリューション TEL 06-6203-0222 FAX 06-6203-2255

トッププレイヤーからの脱却!
チームで目標達成できる
最強の営業チーム構築セミナー