

士業・専門家対象 事業拡大ノウハウ3大セミナー

主催：(資)スマイルアップ・(株)セールスリンク・コスモマインド

第一部

成功士業・売れる独立小企業の鉄板営業手法は何？

営業力がなくても、これだけやればOKのノウハウ、売れない営業マンを
トップクラスの営業マンに育成したノウハウを惜しげもなく解説する

13:30~14:30

講師：下田達雄 (有)コスモマインド代表取締役 富士ゼロックス南関東支社(神奈川・静岡)でトップセールス表彰多数受賞、元宮城ゼロックス営業部長、元富士ゼロックス総合教育研究所営業研修講師。44歳で独立後営業コンサルタント・社員教育講師・北海道から九州までの企業対象に活躍、地元仙台でも中小企業の営業コンサルで活躍、市内で開催の「売れる営業マン育成塾5回コース(約7年間)」で優績営業マンを多数輩出。著書「奇跡の営業テクニック」ばる出版(2008年)は全国的に大きな反響を呼ぶ、ダイヤモンド社『セールスマネジャー誌』8回連載、同誌後援営業能力開発研究会理事 雑誌『仙台経済界』10年連載。

第二部

士業・専門家対象

長期契約獲得につなげる、人事ノウハウ活用術とは？

人事に切り込むと、売り込まずに頼まれる営業が可能に。
企業人事の分析手法を活かした顧客開拓ノウハウを公開します。

14:30~15:55

講師：株式会社セールスリンク 代表取締役 佐藤なな子 研修会社役員を経て、2012年、評価制度設計・人材育成の株式会社セールスリンクを設立。東北を拠点に、社員100人以下の中小企業を中心とした人事評価制度設計を行っている。運用定着を重視した関わりで、マネジメント職の教育指導までを併せて実施している。社労士・専門家との連携・協業チームを組んで、クライアントの課題解決にあたる。社労士・専門家向けの「人事制度設計ノウハウセミナー」を毎年開催。

第三部

在宅勤務でも事務所と変わらず仕事ができる 誰でもできるIT徹底活用 ~クラウド時代のシゴトノカタチ~

16:05~17:30

講師：熊谷美威 スマイルアップ合資会社代表 小学生でパソコンに触れ、中学時代全国にソフト販売。19歳でソフト販売店の経営を経て、パソコンサポート事業に着手。その後、ソフト開発会社で営業と経営の本質を学び「合資会社スマイル」を起業。「iPhone」の登場にPC時代の終焉を感じ、国内成績No1携帯電話販売会社と事業統合し共同経営、業務効率化による売上向上にて3年で年商9億→20億に。2013年「サイボウズ社」のクラウドデータベース『kintone』に大きな衝撃を受け、東北では早い時期からクラウドの活用にて特化した。現在、士業 ITコンサルタントとして活躍。2016年11月サイボウズ社主催『kintone AWARD 2016』にてクライアントがグランプリを獲得など、特に最小限の投資で最大の効果をあげる、改善を重視したIT化の評価が高い。

日時 2017年1月19日(木) 時間 開始13:00~終了17:30 会場 アエル6F セミナールーム2A

対象者 士業(社労士・税理士・弁護士)など・個人のB2B対象のオーナー経営者・中小企業診断士・司法書士・行政書士 受講料 3千円

お申し込みはこちら 「事業拡大ノウハウ3大セミナー」参加申込書 FAX番号 022-774-1426

お名前	フリガナ	メールアドレス	
		電話番号	
		人数	