

無駄のない、標準化された仕事のやり方で生産性を上げる

代理店成長塾

3期(2019年春季)
募集案内

研修の目標

事務力を戦力にする

セオリーにもとづいた営業
を行う

お客様の層別化

営業プロセスの標準化

研修日程と内容

時間は13時～17時

1回目 4月10日(水)

1. マーケティングセオリーの理解(＊)
2. 代理店成長モデル概要
3. 事務効率化と事務の戦力化

2回目 5月15日(水)

4. 標準営業活動概要
5. ターゲティング:層別化(＊)
6. 営業プロセス:標準営業活動
宿題 標準営業活動実施(＊)

3回目 6月12日(水)

7. 振り返りの実施(＊)
8. 標準営業活動実績
9. PDCAの回し方、組織力の測り方

(＊)実習あり

対象

代理店の仕事のやり方を決める方
(社長、事務リーダー、営業リーダー)

開催場所

東京都御茶ノ水
連合会館
(アクセスマップ)

<http://rengokaikan.jp/access/index.html>

参加費用

1社2名まで
1名12万円
(1社2名の場合は2名で20万円)

申込方法

下記内容を記入の上
ogomori@bplab.co.jp
あてメールで申し込んでください

- ・代理店名
- ・申込者名 役職
- ・参加者名 役職
- ・参加目的、要望事項

締め切り

2019年2月15日
定員(20名)で締め切らせていただきます

主催: (株)業務プロセス研究所

詳細は [業務プロセス研究所](#) で検索

お問い合わせは ogomori@bplab.co.jp まで